



ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2016 | ISSN 1733-2486

XVII

VOLUME

3

ISSUE

I

PART

EDITORS

Marcela Rebeca Contreras Loera

Urszula Żuławska

Desarrollo regional. Modelos, actores, gestión



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

The issue is financed by: Społeczna Akademia Nauk (University of Social Sciences)

All articles published in the magazine are subject to reviews.

<http://piz.san.edu.pl>

Editors: Marcela Rebeca Contreras Loera, Urszula Żuławska

Typesetting: Witold Kowalczyk

Cover design: Marcin Szadkowski

© Copyright by Społeczna Akademia Nauk (University of Social Sciences)

ISSN: 1733-2486

Printing and binding: Mazowieckie Centrum Poligrafii,
ul. Słoneczna 3C, 05-260 Marki, www.c-p.com.pl; biuro@c-p.com.pl

Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk
(University of Social Sciences Publishing House)
Kilińskiego 109, 90-011 Łódź
42 676 25 29, w. 339
e-mail: wydawnictwo@spoleczna.pl



ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2016 | ISSN 1733-2486

XVII

VOLUME

3

ISSUE

I

PART

EDITORS

Marcela Rebeca Contreras Loera

Urszula Żuławska

Desarrollo regional. Modelos, actores, gestión



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Índice

- 5 **Urszula Żuławska** | *Introducción*
- Parte I. Modelos del desarrollo regional**
- 9 **Antonia Elisabeti Godoy, Mirta Claudia Martínez, Lidia Gladys Pietruczuk** | *EL DESARROLLO LOCAL EN EL NORESTE DE MISIONES ARGENTINA: UNA MISIÓN COMPARTIDA*
- 23 **Gloria Edel Mendicoa** | *NUEVOS VÍNCULOS Y NUEVOS ACTORES EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL. LA RED MERCOCIUDADES COMO EMERGENTE INSTITUCIONAL*
- 37 **Evelia De Jesus Izábal De La Garza, Blas Valenzuela Camacho** | *COOPERAR PARA INNOVAR, EL CASO DE LAS INICIATIVAS CLÚSTER DEL SECTOR TI DE SINALOA, MÉXICO*
- 53 **Luis Augusto Chávez Maza, Eudoxio Morales Flores** | *LA DEUDA PÚBLICA ESTATAL COMO INSTRUMENTO PARA FINANCIAR GASTO ELECTORAL*
- 69 **María Beatriz Lucuix** | *EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE MUNICIPIOS DE LA RED MERCOCIUDADES. EL CASO DEL ACUÍFERO GUARANÍ*
- 87 **José Luis Benítez Contreras** | *LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO*
- 105 **Alma Alicia Aguirre Jiménez, Francisco Morán Martínez** | *EFFECTOS EN EL DESARROLLO LOCAL Y REGIONAL POR DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LAS AGUAS DE LA CUENCA RIO VERDE, MÉXICO*
- 119 **María Gabriela Ramos Barrera** | *INTERCAMBIO EN LA UNASUR: UNA ESTIMACIÓN DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL COMO BASE DEL DESARROLLO*
- Parte II. Experiencias latinoamericanas que estimulan el desarrollo regional**
- 135 **Rocío González Pereyra, Francisco Sánchez Espinoza** | *LAS EMPRESARIAS EN PUEBLA COMO AGENTES DE DESARROLLO ECONÓMICO*
- 149 **Luis Enrique Higuera Aguilar, Arturo Ranfla González** | *UN ANÁLISIS ESPACIAL DE LA GOBERNANZA Y EVOLUCIÓN AGRÍCOLA DE LA ZONA METROPOLITANA DE MEXICALI, MÉXICO*
- 167 **Grecia Itzel Tirado Gálvez, Marcela Rebeca Contreras Loera** | *LA COOPERATIVA PESQUERA BARRA DE PALMITAS Y SUS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN*

- 175 **Luis Inostroza Fernández, Juan Antonio Morales Lazcano, Karla Sughey Vadillo López** | *LOS CORREDORES BIOCEÁNICOS INTERCONTINENTALES COMO ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN EL PUERTO DE TOPOLOBAMPO, MÉXICO*
- 189 **David Ristori Cuelo, Alma Leslie León Ayala, América Inna Milla Sánchez** | *EL CULTIVO DE FLORES EXÓTICAS, ALTERNATIVA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN UNA COMUNIDAD RURAL*
- 203 **Luis Alessandri Perez Arellano, Ernesto León Castro** | *MEDIATION AS A TOOL FOR REGIONAL DEVELOPMENT IN RESOLVING COMMERCIAL DISPUTES*
- 213 **María Guadalupe Arredondo Hidalgo, Gerardo Álvarez Valadez** | *ANALYSIS OF ANTI-DUMPING DUTIES IMPOSED ON CHINESE EXPORTERS AND THEIR IMPACT ON A SME IN THE STATE OF GUANAJUATO*

Parte III. Turismo en el desarrollo regional

- 233 **Ewa Szulc-Dabrowiecka, Urszula Żuławska** | *LOS ACTORES EN LA GESTIÓN DE LA REGIÓN TURÍSTICA EN POLONIA Y PERÚ*
- 247 **María Isabel Rivera Tisnado, Laura Elena Benítez Campaña** | *ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DEL TURISMO EDUCATIVO EN MAZATLÁN, SINALOA*
- 269 **Claudia Lizbeth Tirado Gálvez, Mónica Velarde Valdez** | *EL SECTOR TURÍSTICO Y EL DESARROLLO LOCAL; UN ANÁLISIS DE MÉXICO*
- 283 **Ricardo Becerra Pérez, María De Lourdes Montes Torres, Eduardo Meza Ramos** | *DETERMINANTES PARA LA INSERCIÓN DE LOS MIGRANTES DE RETORNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA EN LOS DESARROLLOS TURÍSTICOS DEL ESTADO DE NAYARIT, MÉXICO*
- 299 **María Estela Torres Jaquez, Marcela Rebeca Contreras Loera** | *FORTALEZAS TURÍSTICAS ENDÓGENAS DE LAS COMUNIDADES Y SUS COOPERATIVAS PESQUERAS COMO OPCIÓN DE DESARROLLO LOCAL*
- 317 **Elżbieta Żuławska-Sobczyk** | *REFUGIO PALLARCOCHA COMO ELEMENTO DE LA CONCEPCIÓN DEL DESARROLLO SUSTENTABLE EN LA REGIÓN DEL VOLCÁN COROPUNA EN PERÚ*

Introducción

El desarrollo regional es un fenómeno cada vez más complejo, producto del cambio que experimenta tanto el individuo y la sociedad como las estructuras económicas y sociales en que se desenvuelven, exigiéndole un sistema integral enfocado en el desarrollo del individuo y el mejoramiento de su bienestar, emergiendo la necesidad de construir nuevas formas de gestión de los territorios, caracterizadas por una colaboración estrecha entre sus actores (sociedad, gobierno, empresa).

En este conjunto de materiales se intentó presentar trabajos que tratan sobre las teorías del desarrollo regional, la dependencia del modelo de gestión del desarrollo regional de los factores institucionales (historia, cultura, organizaciones, ambiente social), los avances de investigaciones que abordan temas relacionados con la gestión del desarrollo regional, especialmente los relacionados con el papel que el desarrollo regional juega en el sector turístico.

En los artículos se subrayó los siguientes puntos:

- importancia de la cooperación internacional para el uso adecuado (el mas eficiente) de los recursos regionales, especialmente el papel de los procesos de integración regional,
- necesidad de cooperación entre varios tipos de sujetos para dar con la tarea del desarrollo regional,
- papel del Estado, sistema legal y finanzas públicas para apoyar (o perjudicar) el desarrollo regional,
- rol de las innovaciones la aceleración del desarrollo y los factores que las condicionan (en forma positiva o negativa),
- técnicas basadas en la ciencia (conocimiento) que pueden disminuir los costos del desarrollo y acelerarlo,
- el papel de la Academia en estos procesos.

Coordinadoras

Marcela Rebeca Contreras Loera, Universidad de Occidente, México

Urszula Żuławaska, Academia de Ciencias Sociales, Polonia

Parte I

Modelos
del desarrollo regional

Antonia Elisabeti Godoy*

Universidad Nacional De Misiones, Argentina

Mirta Claudia Martínez**

Universidad Nacional De Misiones, Argentina

Lidia Gladys Pietruczuk***

Universidad Nacional De Misiones, Argentina

EL DESARROLLO LOCAL EN EL NORESTE DE MISIONES ARGENTINA: UNA MISIÓN COMPARTIDA

Local development in Misiones, Northeast Argentina: A Shared Request

Abstract: Local development is a process linked to a set of capabilities, focusing on the relationship between people and public and private organizations, also on the capacity of articulation with the environment. The area under study, the municipality of Comandante Andresito (northeastern province of Misiones-Argentina), is based mainly on primary production, with strong growth of livestock, mate, palm and other annual products, but with a high percentage of small producers (smallholders) who work the land by hand with little applied technology and the inclusion of family labor including child labor, with many difficulties in accessing markets of high levels, unmet basic needs and little interaction between local actors. The aim of this paper is to create a space for reflection on the importance of coordination of all local actors to generate local development and analyze what is the scope of assistance from the Universidad Nacional de Misiones (UNaM) for the implementation of joint actions, aimed at solving socio-economic problems.

Key-words: development, agricultural production, shared actions, human resources, politics

* godoyae@hotmail.com

** mirclamartinez27@yahoo.com.ar

*** lgp.gp90@gmail.com

I. INTRODUCCIÓN

La población objetivo del presente trabajo se ubica en el Municipio de Comandante Andresito que se encuentra en el Noreste de la Provincia de Misiones Argentina, este municipio nació en el año 1979 bajo la Dictadura Militar, con una planificación en la distribución de las tierras. Está rodeado por parques nacionales, con clima y suelo aptos para producir una gran variedad de frutas, hortalizas, productos cárnicos y madera, entre otros. Pero un alto porcentaje de los productos que se comercializan en la zona ingresan de otras localidades, provincias y países. La mayoría de las unidades productivas son de pequeñas dimensiones y el cultivo se realiza a escala micro. Los pequeños productores, poseen escasos recursos económicos y bajo nivel de educación formal, para lograr una economía de subsistencia, deben vender sus productos en lugares alejados de su unidad productiva y en la mayoría de los casos no cuentan con medio de transporte propio, es por ello que se asocian en cooperativas agropecuarias con el objeto de resolver estos problemas a través de la asociación.

Las cooperativas experimentaron un auge a partir del año 1983, año en que se restauró la democracia en la Argentina, ese crecimiento tuvo el apoyo del Estado a través de diversos programas que favorecieron su formación y destinaron recursos para su fortalecimiento. A pesar del esfuerzo realizado por los productores, asociaciones y el Estado, un alto porcentaje de estas cooperativas en la actualidad están inactivas o con poca actividad productiva lo que genera escepticismo sobre el sistema cooperativo por parte de las personas que las integran y el uso ineficiente de recursos por parte del Estado.

Estas organizaciones tienen el apoyo de diversas instituciones como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), el municipio, la UNaM, entre otras, pero no se logra impulsar el crecimiento económico de las cooperativas y de los pequeños productores de esa zona.

El desarrollo local se logra mediante una concertación público-privada entre los gobiernos locales, la sociedad civil organizada y el sector privado, con el propósito de mejorar la calidad de vida de la población, en el marco de políticas nacionales y locales. Para ello, se requiere de capacidad emprendedora de los agentes locales, la solvencia técnica y de gestión de los recursos humanos, la capacidad organizativa y de relación de las personas y de las organizaciones públicas y privadas, como también de la capacidad de articulación con el entorno, (Madoery, 2008). Las intervenciones realizadas por la UNaM en ese territorio tienen como propósito colaborar a través

de la investigación y la extensión con el sector socio-productivo, por medio de los recursos humanos y tecnológicos disponibles y simultáneamente retroalimentar la función docente, esencial en todo sistema educativo.

Las actividades desarrolladas desde la UNaM para fortalecer a la Economía Social, quedan difusas, porque abarcan proyectos aislados con escasas interdependencias entre ellos y con acciones discontinuas con diversos organismos públicos que no alcanzan para resolver los problemas estructurales de los productores de la zona.

El objetivo de este trabajo, es generar un espacio de reflexión, de debate y de transferencia de resultados sobre la importancia de la articulación de todos los actores locales, (las Instituciones, Organizaciones del Sector Socio-productivo y el Estado), y analizar cuál es el alcance de las intervenciones de la UNaM, para la implementación de acciones conjuntas, tendientes a la solución real de problemas socioeconómicos y la ejecución de nuevos proyectos.

El desarrollo de este trabajo se basó en información primaria y secundaria obtenida a través de un proceso de investigación-acción, como resultado de los proyectos de investigación: "Indicadores de Sustentabilidad para la Producción Agropecuaria del Noreste de Misiones" y "La Incidencia de los Modelos de Gestión en el Desarrollo de las Cooperativas Agropecuarias del Noreste de Misiones", ambos desarrollados en la UNaM. Además de la realización de tesis de: licenciatura, maestría y doctorado, como también de la participación en congresos, charlas y debates.

II. DESARROLLO

El desarrollo económico local puede definirse como un proceso de acumulación de capacidades cuya finalidad es mejorar de manera colectiva y continuada el bienestar económico de una comunidad. Esta noción de capacidad de desarrollo se refiere tanto a las circunstancias de la economía territorial como a las de sus actores socioeconómicos e instituciones. Las capacidades de una economía territorial son, pues, los recursos actuales y los potenciales, los cuales pueden ser materiales (físicos, medioambientales, de infraestructura) financieros, e intangibles (calificación de los recursos humanos, cultura emprendedora local, etc) (Alburquerque, Costamagna y Ferraro, 2008).

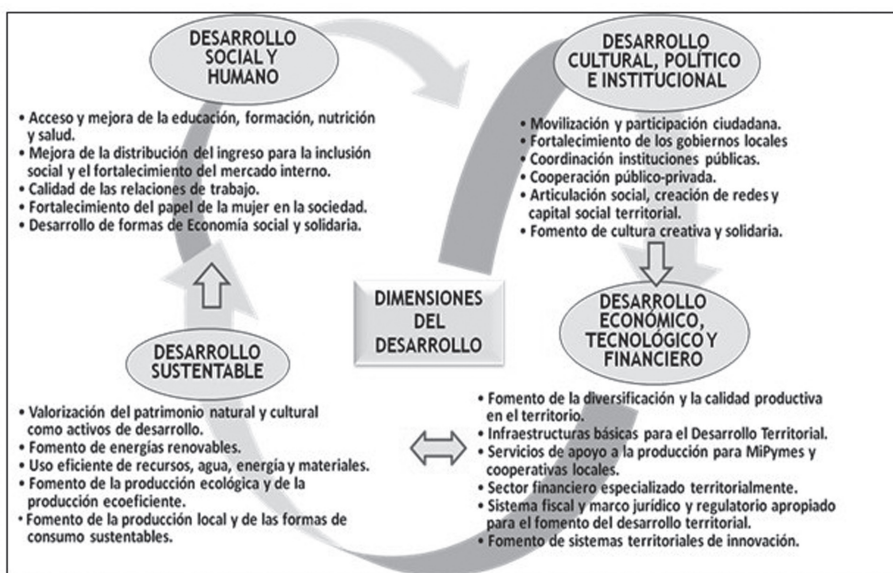
A esta definición puede agregarse una más amplia planteada por Francisco Alburquerque (2014) quien sostiene que "El enfoque del desarrollo territorial subraya la importancia de la participación de la sociedad civil en los procesos de desarrollo desde cada ámbito territorial" y destaca la necesidad de "la creación de redes, insti-

tuciones y acuerdos para la formación de “capital social”¹ entre los diferentes actores territoriales, públicos, privados y comunitarios.

Plantea que es un enfoque basado en acciones colectivas consensuadas entre los distintos actores del territorio, para generar empleo teniendo en cuenta la sustentabilidad ambiental. Propone un enfoque multidimensional de carácter sistémico para el desarrollo territorial. (Ver Grafico N° 1) .

Como se muestra es una dinámica compleja que requiere de una mirada estratégica a través de una planificación que atienda los diversos aspectos que hacen al desarrollo del territorio, esto requiere de la activa participación de todos los actores con la necesaria dirección de la institucionalidad representada por el Estado Nacional, Provincial y Municipal para recabar información sobre las demandas concretas para: elaborar los planes de acción, coordinarlos, ejecutarlos y controlarlos.

Gráfico 1. Dimensiones del desarrollo territorial



Fuente: Albuquerque, seminario Enfoque Territorial, Posadas 2014.

El gráfico N° 2, muestra a los actores locales que se encuentran en la zona de análisis, las diversas instituciones estatales que diseñan y gestionan planes y/o pro-

1 De acuerdo a la CEPAL: Conjunto de normas, valores y relaciones sociales – dotadas de confianza, reciprocidad y cooperación – pueden ser potenciados con el fin de fortalecer a los actores de la sociedad y dar sustentabilidad a la intervención estatal.

gramas para los pequeños productores y la escasa relación que existe entre los mismos y la relación vertical descendente, que se da entre los organismos que definen y gestionan las políticas para el territorio. Muestra además la escasa participación que tienen los productores en ese proceso, que en definitiva debe estar formulado para satisfacer sus demandas.

Por otro lado las relaciones horizontales entre las organizaciones que nuclean a los productores en la zona compuesta esencialmente por cooperativas, son inexistentes. No realizan acuerdos comerciales, de capacitación o de producción conjunta. Esa situación no propicia la creación de capital social, que generaría la sinergia necesaria para dinamizar al territorio.

Pablo Costamagna (2013) sostiene que:

- Varias experiencias analizadas mostraban que algunas de las problemáticas de los procesos de desarrollo en diversos espacios locales estaban dadas por: ausencia o debilidad en las miradas estratégicas, la coordinación de acciones, la circulación de la información (hoy gestión del conocimiento) y la generación de confianza, entre otras. También quedaba claro que los sistemas institucionales no cooperaban hacia adentro y no se encuentran fácilmente personas que supiesen gestionar este escenario.

Gráfico 2. Relación entre Instituciones y Productores



Fuente: Elaboración propia en base a información primaria y secundaria.

El análisis efectuado por Costamagna, muestra una gran similitud respecto de los obstáculos que se presentan en los territorios para su desarrollo. En el municipio objeto de análisis, Comandante Andresito, los factores claves detectados que limitan el desarrollo sostenido de la población objetivo son: dificultades de acceso a la información pública y/o privada, ausencia de capacitación, falta de planificación de la producción por parte de las instituciones, debilidad en la cohesión de la organización asociativa, escasa interacción entre organizaciones cooperativas, precariedad en el sistema de comercialización, relaciones de cooperación que no se sostienen en el tiempo y la falta de coordinación de las políticas implementadas para este sector.

III. RESULTADOS

Desde el año 2008 un equipo interdisciplinario e interinstitucional conformado por docentes investigadores de distintas unidades académicas de la UNaM y del INTA de Bernardo de Irigoyen, realizan trabajos de investigación y extensión con productores agropecuarios, cooperativas, asociaciones de productores y autoridades del Municipio, a fin de generar un aporte para contribuir a la solución de los problemas planteados por los actores locales, por medio del planeamiento y la implementación de programas de capacitación, la generación de sistemas de información y otro tipo de intervenciones realizadas en la zona noreste de la Provincia. Algunos de estos aportes, están constituidos por resultados logrados por las actividades de:

Investigación

- Diagnóstico de la situación de los productores agropecuarios de General Manuel Belgrano, mediante el proyecto de investigación 16/E079, Resolución CD N° 057/08, de Facultad de Ciencias Económicas de la UNaM. 2008-2009.
- La Incidencia de los Modelos de Gestión en el Desarrollo de las Cooperativas Agropecuarias del Noreste de Misiones” FCEQyN 2010-2013.
- Indicadores de Sustentabilidad para la Producción Agropecuaria del Noreste de Misiones. FCEQyN 2013-2014.
- Extensión-Programa de Reorganización de Asociación de Pequeños Productores del Departamento General Manuel Belgrano y Capacitación de sus Recursos Humanos. Secretaría de Políticas Universitaria, Resolución N° 885/09. 2009-2010.

- Firma de un Convenio General de Cooperación y Asistencia Técnica entre la UNaM y la Municipalidad de Comandante Andresito, Resolución N°091/11.
- Asesoramiento y asistencia técnica a cooperativas de la zona.
- Desarrollo de una base de datos para la sistematización de toda la información del sector productivo del Municipio, para favorecer la comercialización y la toma de decisiones de las autoridades respecto de los mismos. La mencionada base de datos se inicia con una beca del CEDIT, desde mayo de 2011 hasta mayo de 2012 y se concluyó con una Beca del Consejo Interuniversitario Nacional, desde setiembre de 2012 a setiembre de 2013.
- Proyecto Asociativo de Diseño “Desarrollo de la identidad de los productos agropecuarios del Municipio de Comandante Andresito- Misiones” a partir del Programa de Diseño MinCyT, aprobado por Resolución Ministerial N° 918/12. El objetivo del proyecto, se concretó con el diseño de la Marca ANDRESITO PRODUCE, la Marca de los productos del Municipio, el manual normativo para el adecuado uso de la marca y el diseño del sitio web, que permite difundir los productos del Municipio, servir de soporte para la base de datos y dinamizar la comercialización de la producción de la zona.
- Proyecto “Capacitación en organización y gestión de cooperativas, tendiente a la conformación de cadenas productivas” Resolución de la Secretaría de Políticas Universitarias N° 317/12 aprobado en la 12° Convocatoria impulsada por el Programa de Promoción de la Universidad Argentina (PPUA), acreditado en la FCE Resolución CD N 112/13. Desarrollado durante el año 2013.

En setiembre de 2014, se inició la puesta en marcha de las herramientas logradas a través de los distintos proyectos y/o programas antes mencionados, con la capacitación de un agente de la Secretaría del Agro dependiente de la Municipalidad de Comandante Andresito, que será el encargado de poner en marcha la base de datos que permitirá centralizar la información productiva del Municipio.

Propuestas efectuadas y que al momento no se han concretado

Se constató que el conjunto de actividades y de programas dependientes de diversas instituciones de distintos niveles gubernamentales mantienen escasas interdepen-

dencias mutuas para la orientación de las políticas, con falta de control en la ejecución de los programas y en la coordinación interinstitucional, esta situación verificada imposibilita la optimización del uso de los recursos que posee el Estado e incide en el bajo impacto sobre el desarrollo del territorio analizado.

Para contribuir a la resolución de este problema se propuso la creación de un “centro de enlace” dependiente de la Municipalidad, que debe funcionar como un centro coordinador entre las distintas instituciones y los productores agropecuarios, ya sea en forma individual y/o cooperativa. El gráfico N° 3 muestra la manera en que el centro de enlace debe interactuar y realizar la coordinación con las diferentes instituciones que diseñan las políticas agropecuarias, para obtener mayor eficacia en la gestión de los programas socio-agropecuarios.

Gráfico 3. Centro de Enlace



Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico, el centro de enlace debe configurarse en un receptor de las demandas socio-productivas, obtener y transmitir información útil para todos los actores del territorio, convirtiéndose en un eje cuyo objetivo debe ser dinamizar las relaciones institucionales.

El Municipio cuenta en la actualidad con una base de datos diseñada por becarios como se mencionó anteriormente, que calificaron en diferentes convocatorias y dirigidos por este equipo de trabajo. En el mes de septiembre del año 2014, se inició la capacitación para la puesta en marcha de la misma y la idea es que se la actualice en forma continua para que el municipio pueda contar con información actualizada y pertinente del sector productivo agropecuario de la localidad.

Esta situación depende de una decisión política que debe tomar los Intendentes de cada municipio para lograr un cambio de modelo productivo basado en la responsabilidad social y la sostenibilidad de la producción agropecuaria.

El gráfico N° 4 muestra la manera en que la Dirección de Desarrollo Rural de la municipalidad debe interactuar y realizar la coordinación con las diferentes instituciones que diseñan las políticas agropecuarias, para obtener mayor eficacia en la gestión de los programas socio-agropecuarios. La coordinación de los programas y el sistema de registro permite conocer la información real y los datos relevantes de la producción del municipio para que estén disponibles para los productores y otros interesados. Las diferentes posibilidades de acceso a los recursos, favorece la toma de decisiones tanto de los productores, como de las autoridades en la orientación de las políticas con un mejor uso de los recursos del estado en apoyo de la economía social como pilar del desarrollo local.

Otra propuesta realizada a las autoridades del Municipio para organizar la producción y fomentar la comercialización de los productos, fue la creación de un mercado concentrador que permitirá incentivar la venta y distribución de los productos locales, sabiendo que éstos ofrecen seguridad alimentaria para la población. Ofrecer logística para la comercialización, como por ejemplo el traslado de los productos de los productores que no poseen medios de transporte y no tienen forma de hacerlo por carecer de recursos y por encontrarse a grandes distancias de los centros de comercialización.

Actualmente las acciones desarrolladas desde la UNaM para fortalecer al sector productivo quedan difusas, abarcan proyectos aislados con escasa interrelación, debido a las dificultades en el acceso a la información de los distintos proyectos de investigación y de extensión gestionados en las facultades y a la falta de políticas que coordinen y orienten los mismos, para resolver los problemas estructurales de los sectores demandantes.

La UNaM para dar respuesta a la problemática planteada, en el año 2012 crea el Sistema de Acreditación y Seguimiento de proyectos de investigación (SASPI).

Una iniciativa importante de la UNaM fue la creación del Consejo Social con el objetivo de fortalecer el desarrollo de los proyectos de investigación/extensión para ofrecer respuestas a la demanda social; proponer lineamientos generales para orientar el planteamiento de las actividades sustantivas indicadas en el Estatuto; recomendar a las autoridades universitarias la formulación de programas Institucionales para la atención de las necesidades de la sociedad misionera; colaborar con la obtención de recursos económicos para llevar a cabo los programas que recomienda, así como para perfeccionar el accionar general de la UNaM, entre otras. Es uno de los órganos colegiados de la UNaM y en su agenda de trabajo se debería incluir: la definición de líneas de acción que pudiesen ser adoptadas por las distintas facultades para articular sus actividades de enseñanza, investigación y extensión con el sector productivo, a fin de abordar el análisis e implementación de estrategias para la ejecución de los proyectos que generen impacto en la población objetivo. Es conveniente su participación en todas las etapas posibles de las Políticas Públicas que de manera directa o indirecta afecten a ese sector.

Su conformación se encuentra establecida en el artículo 6, según la siguiente enumeración: Organismos de Defensa de los Derechos Humanos; Organizaciones sociales; Organizaciones de Defensa del Medio Ambiente; Federaciones de Cooperativas; Cámara de Empresarios Industriales; Cámara de Empresarios Comerciales; Consejos o Colegios Profesionales; Organizaciones Gremiales; Municipios de cada una las regiones de la provincia; Otras Organizaciones que respondan a estas características. Esta estructura organizativa en la actualidad permanece sin integrar, y la mera creación, sin su implementación significa desaprovechar la potencialidad estratégica que representa el Consejo Social. (Ver Grafico N° 4)

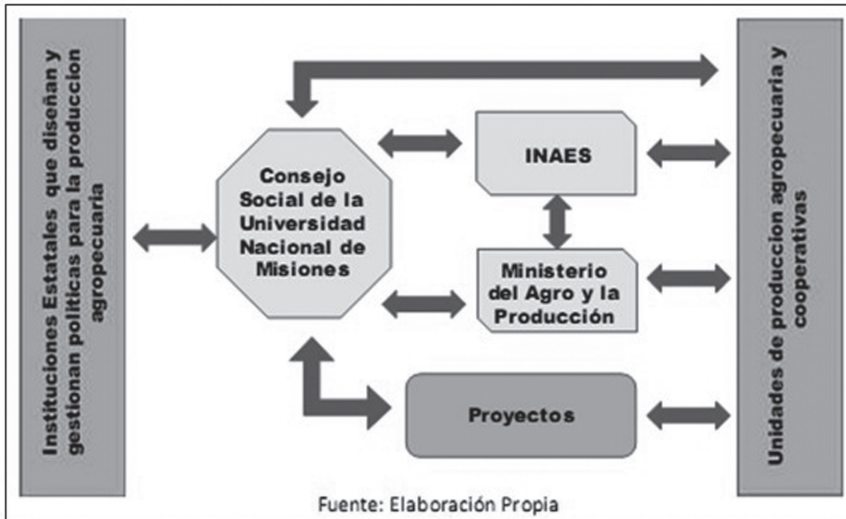
La desarticulación de programas diseñados y gestionados para la producción agropecuaria y el desaprovechamiento de los proyectos de la UNaM, por falta de coordinación, generan un alto costo para todos los actores involucrados porque el impacto en términos de crecimiento y desarrollo es mínimo, respecto de los recursos invertidos.

En este sentido, el funcionamiento del Consejo Social en la coordinación de las acciones destinadas a resolver la problemática planteada, permitiría realizar un mejor aprovechamiento de los recursos.

En este contexto, la UNaM por intermedio del Consejo Social, tiene la oportunidad de implementar estrategias de intervención en acciones que favorezcan el desarrollo de la Economía Social. En el gráfico N° 5 se presenta la situación deseada para que las producciones derivadas de estudios, análisis e investigación, se transformen

en guías de aplicación práctica para las instituciones cooperativas y asociaciones de productores involucradas.

Gráfico 4. Interrelaciones del Consejo Social



Fuente: Ponencia presentada en la 1º Jornadas de Ciencia y Técnica de la UNaM.

Gráfico 5. Situación deseada para el Consejo Social



Fuente: elaboración propia.

Es necesario tomar las decisiones para que se convierta en un instrumento real aplicado al crecimiento regional.

IV. CONCLUSIONES

El municipio de Comandante Andresito cuenta con inmejorables condiciones naturales para producir una amplia variedad de productos y la capacidad para abastecer a la región, pero un gran porcentaje de los productos agropecuarios que se comercializan en la zona provienen de otras provincias y/o países. Por otro lado, los pequeños productores tienen grandes dificultades para insertar sus productos en el mercado y lograr una mejora en su calidad de vida a través de los ingresos producidos mediante la explotación de los recursos que poseen en sus chacras.

Esta situación se mantiene a pesar de los recursos que el Estado aplica para favorecer a los sistemas productivos de la provincia. Este escenario, en el cual se visualiza un bajo impacto de las Políticas Estatales, puede explicarse en dos hechos que se consideran fundamentales desde la perspectiva de desarrollo local endógeno: por un lado, utilizan canales de comunicación inapropiados y faltan espacios de coordinación y articulación entre los Programas Estatales entre sí y entre éstos y los productores. Por otro lado, existen deficiencias en la organización y gestión, tanto de las unidades productivas, como de los espacios asociativos de los productores, en gran medida debido a la falta de capacitación de los recursos humanos para la gestión.

Se detectó que todas las acciones que realiza el equipo UNaM-INTA en el Municipio, solo resuelven los problemas coyunturales y no los problemas estructurales. Estos problemas estructurales no serán resueltos a menos que exista una decisión política que realice el abordaje en forma sistémica y revierta los problemas que afecta a la población, como la falta de información, la capacitación de los recursos humanos y una eficiente logística con la infraestructura necesaria para la producción y comercialización de los productos.

Es necesario realizar un mayor aprovechamiento de los programas que se diseñan a nivel nacional y/o provincial, ya que es elevado el capital económico destinado a los mismos. Se deben optimizar los recursos del Estado para satisfacer la demanda de los productores y lograr que éstos incorporen recursos económicos y humanos a su actividad productiva.

Por otro lado es necesario que la propia UNaM incremente sus esfuerzos para la generación de mayor interrelación entre las unidades académicas y de éstas con el sector socio productivo, ya que es una de las formas de devolver a la sociedad los recursos que ésta aporta para la educación pública, además del hecho de que sería sumamente enriquecedora del quehacer académico y el fortalecimiento del sentido de pertenencia local.

Caracciolo (2014) propone la creación de tramas de valor para la economía social, entendiendo a las mismas como:

- Un complejo dispositivo en el cual se entrelazan los actores de la economía social de un territorio, cada uno con sus capitales –económico, cultural, social, simbólico, ambiental y político-, con otros actores institucionales dispuestos a apoyarlos, para generar mercados solidarios. Es decir mercados que permiten generar un mayor valor agregado en forma equitativa y sostenible con beneficios no sólo para sus integrantes sino también para el conjunto de la sociedad

La UNaM puede y debe constituirse en un actor comprometido con su entorno dispuesto a apoyar a los sectores productivos que lo requieren, a fin de contribuir con sus conocimientos e influencias al desarrollo local.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

a) Libros

Alburquerque F., Costamagna P. y Ferraro C. (2006), *Desarrollo económico local, descentralización y democracia*, Buenos Aires: UNSAM Edita.

Caracciolo M., (2014), *Construcción de tramas de valor y mercados solidarios*, Buenos Aires, UNSAM Edita.

Godoy, A. y Otros (2010), *Propuesta de organización y gestión para el desarrollo de los productores de S. Antonio Misiones, Argentina*, Editorial Universitaria.

Madoery O. (2008), *Otro desarrollo: el cambio desde las ciudades y regiones*, Buenos Aires: UNSAM Edita.

b) Presentaciones en congresos

Alburquerque F. (2014), *Enfoque territorial como base del desarrollo económico local. Enfoque Territorial*, Posadas: Taller de conectadel.

Costamagna P., (2013), *Ensayo sobre un dialogo entre el enfoque del Desarrollo Territorial y el Desarrollo Humano Local*, Seminario internacional sobre Desarrollo Humano Local (DHL), Hegoa, Universidad del País Vasco.

Godoy A. y Otros (2011), *Comunicación: Influencia de las políticas públicas en el desarrollo local*, VI Congreso Internacional de RULESCOOP- Soluciones de la Economía Social y Solidaria a un Mundo en Crisis, Universidad Javeriana, San Gil Colombia.

Godoy A. y Otros (2011), *Ponencia: Cooperativas Agropecuarias del Noreste de Misiones Argentina, Factores que limitan su desarrollo*, III Congreso Internacional de Investigación en Economía Social, Valladolid, CIRIEC.

Godoy A. y Otros (2012), *Proyecto Asociativo de Diseño: Desarrollo de la identidad de los productos agropecuarios del Municipio de Comandante Andresito- Misiones*, Programa de Diseño MinCyT, Resolución Ministerial N° 918/12.

CEPAL (2015), *Desarrollo Social*, <<http://www.cepal.org/cgi-in/getprod.asp?xml=/dds/noticias/paginas/2/11492/>>.

Gloria Edel Mendicoa*

Universidad De Buenos Aires, Argentina

NUEVOS VÍNCULOS Y NUEVOS ACTORES EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL. LA RED MERCOCIUDADES COMO EMERGENTE INSTITUCIONAL

**New links and new actors in the process of regional
integration. The red mercociudades as emergent institution**

Abstract: The work, conceived as a scientific essay, puts the Mercocities Network as an object of study which poses inspired statements or hypothesis, grounded in theoretical and empirical references are resolved from these latest research by the author, allows to analyze the institutional process of that pair and the value placed on the role of municipalities in the regional context. Thus, the essay explains socio-political relations that gave rise to the Common Market of the South (Mercosur), the regional integration process established under the Act of Asuncion on March 26th, 1991 to the present. Various positions led to establish a prosperous and high purposes initial stage, its subsequent decline, and the new perspectives that resumed with other partners. Faced with the continued assertion of a dying Mercosur, the essay offers arguments to collapse this appreciation. Hence new actors, including the Mercociudades, which respond to the „absent sociology” by researcher Sousa Santos, later to return as a way to recognize broader possibilities.

Key-words: regional integration, actors, process

* gmendicoa@mail.fsoc.uba.ar

I. INTRODUCCIÓN

Aunque muchas veces el entramado de actores con fuertes intereses a escala nacional-estatal esté muy consolidado y bloquee situaciones que limiten cambios significativos y dejen margen solo para cambios acomodaticios, se hace necesario entender el referente epistémico, desde el cual pueden interpretarse las transformaciones en el escenario en el que se transfieren decisiones y consecuentes políticas. El escenario, en este caso, es el proceso de integración latinoamericano y, en particular, la Mercociudades, como campo de intervención de mayor convergencia que potencia el gran mapa regional. De allí la referencia a Sousa Santos (2010), quien defiende una geografía espacial, como una “epistemología del sur”. En ese marco, se defiende un modelo de gobernanza que se involucra en los poderes públicos, la comunidad y las organizaciones no gubernamentales. Se alude al reto que suponen: i) las políticas públicas en tanto se ven cruzadas por el efecto de la globalización y cuyos resultados impactan en el ciudadano y su vida cotidiana; ii) la comunidad en alianza con un nuevo mapa estratégico y los municipios como referentes indiscutibles; y iii) un sentido de ciudadanía, en su vínculo con problemas y políticas, ya anunciado, cuyas oportunidades siguen siendo esquivas e inciertas. Ello, en tal caso, se explicita en la siguiente afirmación (a modo de hipótesis): “la esencia de la gobernanza, y por ende de los mecanismos de gobierno, está basada no solo en las autoridades gubernamentales y en las sanciones decididas por éstas, sino en la interacción entre actores públicos y privados, autónomos y redes entre organizaciones”.

Así, el Mercosur, llama al ejercicio político-administrativo por una gobernanza en la cual democracia y sociedad civil deben sostener una covarianza que sea potente en la retroalimentación de sus propias sinergias.

Sin embargo, las bases de los valores sociales y económicos en América Latina, refuerzan conceptos en los que abundan rasgos determinantes sobre la asimetría, la pobreza y la limitación de instituciones para la aplicación de sus políticas. También se cuele un contenido conceptual y propositivo que se materializa en las preguntas recurrentes: ¿cómo es posible que las fronteras se abran para el comercio y se cierren para las personas?; ¿cómo es posible que niños y niñas de la región conformen una masa de nuevos esclavos cuando los recursos de toda naturaleza, presentes y futuros, no debieran permitir exclusión alguna?

Así, se procura repasar el proceso de integración regional que hasta el momento se encarna en el Mercosur. Desde la mirada estrictamente organizativa, surge una re-

presentación de gobiernos que, en todos estos años, desde su creación, ha subsistido entre dos posiciones ideológicas: una, persistente en un modelo liberal sustentado en principios de economía clásica, procurando suprimir los obstáculos que afectan las relaciones comerciales nacionales; la otra, dadas las resonancias epistemológicas, es el modelo concebido como estructuralista. Este último, y a partir de una visión crítica que se realiza del anterior, concibe una elaboración teórica renovada respecto de la organización y dinámica de la economía, asumiéndolo como pluridimensional, cuya tendencia se expresa en la formación de una entidad económico política por fusión progresiva.

Así es que puede decirse que el sentido de la integración regional reclama una mirada hacia adentro para entender el valor estratégico de su profundización. Políticas coordinadas y profundas entre los países son las que se debieran imponerse en un mercado de más de 250 millones de personas, entre la confluencia de razas, religiones y culturas, y países líderes representantes de estas economías. El Mercosur, como propuesta de convergencia regional, tiene la oportunidad de su ampliación hacia la Comunidad Sudamericana de Naciones como un hito insuperable para traducir en acciones de más alcance. Partiendo del Tratado de Asunción (1991), de cuya consigna central la búsqueda de la “paz y la justicia” y sobre lo cual nada puede objetarse, no obstante y, más allá del Tratado de Ouro Preto (1994)¹ no se cuenta aún respuestas sociales, para las cuales los órganos tales como el Foro Consultivo Económico Social y la Comisión Parlamentaria Conjunta tendrán aún desafíos para cumplir.

II. SOBRE EL DESARROLLO

II.1. LAS SEÑALES DE OTRA AGENDA: LOS NUEVOS ACTORES

Una Institucionalidad Social en el Mercosur mediante una gobernanza que destaque estrategias vinculantes entre estructuras, cultura y acción son las categorías que se introducen para comprender a estos “nuevos actores” como fue andelantado. Las estructuras son las de gobierno, o esquemas de representación que deberán asumir dicha institucionalidad, lo cual implica salir de una postura prescriptiva monofónica a una polifónica, de mandatos flexibles y con calidades jurídicas que den garantía

¹ Tratado de Ouro Preto, firmado en 1994, es un instrumento complementario del Tratado de Asunción. Entre sus fundamentos organizacionales, prevé una consideración especial para los países y regiones menos desarrolladas del Mercosur.

y continuidad a tratados. La cultura trata de un proyecto de cooperación internacional basado en el conocimiento de cada pueblo y de sus ciudadanos.

La acción es lo que hace visible el proyecto consensuado y trasuntado en estrategias viables. Ello se fundamenta, por ejemplo, en la escasa relevancia, y consecuentemente distancia, de lo que se propone en los foros internacionales respecto del logro de metas postergadas. Con este telón de fondo, la revisión sistemática de los procesos de legitimación democrática demuestra que estos no están nunca suficientemente consolidados, no por los mecanismos del sistema sino por los diversos aspectos que sobre el mismo se pronuncian, Así, y con audacia, la Mercociudades se la advierte como plataforma de anclaje y de despliegue de roles y modelos que derivan en los espacios locales y en los municipios como los referentes de una recreada integración regional. Sean estas observaciones confirmación de otros esquemas que potencien el “mirar hacia adentro”, sin desatender el contexto.

El municipio es un actor con sentido histórico y presencia indiscutible en la conformación política de nuestros países. Sobre el mismo, frecuentemente se dice que “viene de lejos”, otorgándosele un valor distintivo a su función pública, expresada en diversas responsabilidades, como mediar y ser parte de las actividades del gobierno central, o influir en la participación, como fueron los otrora cabildos abiertos. Son herramientas de gobierno a las que se suman responsabilidades en los procesos de integración. Esto ha dado lugar a una matriz socio-espacial, reticular y extendida que “atraviesa” y se despliega en la región. Compuesta por ciento noventa y tres municipios de los Estados parte (plenos y asociados), rompe el eje tradicional con el que fuera conformado el circuito de desarrollo San Pablo-La Plata, el cual concentró históricamente el mayor peso del PBI del Mercosur, con la fuerte incidencia de los Estados Federados del Sur de Brasil, mediante sus variables económicas.

Lo expuesto permite una hipótesis auxiliar que se sustenta en una intervención social en red que está en la agenda de otra institucionalidad, la cual prioriza ámbitos organizacionales integrados y revalorizando a la comunidad. Esa comunidad que, en el pensamiento de Tonnies (1947), exalta el principio de la pertenencia: “estar ligado a pesar de las separaciones, contra los ligámenes débiles de la sociedad, fundados en bases individualistas y contractuales”. El cambio, así, lo otorga y da contenido a la base moderna que se caracteriza por: autonomía, responsabilidad del individuo y pronunciamientos colectivos.

Estos principios pueden hallarse en los escenarios de la transición: desde la forma clásica de entender la acción social, hacia otras posturas donde la dimensión

local-región aparece como el eje envolvente. Esto encuentra relación con los “tres círculos”, siguiendo la tesis, siempre vigente, de Grandi y Bizzozero (1997) que distingue: a) un primer círculo, con el nivel nacional, representado por las dirigencias gubernamentales, la tecno- burocracia ministerial y los grupos empresariales, y el nivel subregional donde “circulan” las dirigencias gubernamentales, que se expresan en las Cumbres Presidenciales y en la estructura del Mercosur (Consejo del Mercado Común, Reuniones de Ministros, Grupo de Mercado Común); b) un segundo círculo que puede ser determinante en la toma de decisiones respecto del proceso de integración regional, conformado por el Parlamento, los partidos políticos, las centrales sindicales, las asociaciones de pequeños y medianos empresarios; y c) el tercer círculo, cuya influencia se manifiesta en las organizaciones sociales (en sus variadas composiciones), las entidades más alejadas del centro de poder económico.

Esta tipología arriesga considerar que este tercer círculo “permite un lugar” para el municipio. Se entiende que desde allí, puede otorgarse la oportunidad de esa nueva institucionalidad y, con ella, la configuración de otro factor de decisión para los procesos de integración. Ello justifica una gestión municipal autónoma y descentralizada con sentido de previsión y, a la par, que “contrarreste” el sentido de “comunidad perdida”, según la apreciación de Bauman (2003), con vistas a afianzarse en el espectro regional.

Ello llevará a los miembros de la red a tener un triple desafío: alcanzar fortalezas con capacidades resolutorias respecto de las relaciones con los otros círculos; mantener los principios de horizontalidad y transversalidad que ha logrado, para no repetir asimetrías o controversias en la ocupación de espacios de mayor significación en las estructuras de poder y obtener el sentido de la comunidad, donde la identidad y la pertenencia estén aseguradas.

Lo enunciado explica la prioridad sociopolítica del Mercosur (acceso a los mercados, el crecimiento de los ingresos, la creación de espacios culturales y científicos y políticos) por medio de las capacidades intrínsecas de cada uno de sus actores, incluyendo los municipios. Es la esencia de las “sociologías ausentes” que postula Sousa Santos (2010) en el porvenir de una forma nueva de pensar el sur.

Así entonces, las fortalezas del bloque respecto tanto de las naciones que lo integran como de su relación con el mundo, se viabilizan en optar entre el paradigma de la complejidad en su sentido más relacional, o el paradigma neoclásico liberal. En la primera opción se construye una malla de tensiones, intenciones y extensiones, que

se exteriorizan en una geografía amorfa, transversal, entremezclando circuitos de producción y que, de sus flujos –relación y movimiento– puede fortalecer aquel. En la segunda, se mantiene la recurrencia de asimetrías y un eje del que solo participan el primero y el segundo de los círculos arriba nombrados.

Así visto, se espera aportar argumentos sobre un esquema de integración, el cual, se reitera, está basado en el paradigma de la complejidad, que incluye tres principios: dialógico (la superación de las asimetrías), de la recurrencia (los efectos de los movimientos y formas) y de estrategias geopolíticas que correlacionen pertenencia, interacción y participación impulsando una nueva gobernanza en el Mercosur.

En estos términos, la Mercociudades aparece como una utopía en el literal sentido etimológico del concepto, por ser el lugar donde quisiéramos vivir. Además, la Red sustenta un modelo de integración capaz de articular el actual eje de desarrollo con el resto del territorio reconociendo zonas rezagadas, aunque con recursos potenciales de extrema importancia, y concilia integración física (geográfica) con densidad interaccional (relación entre grupos y sectores económicos, inmigrantes y residentes locales) y decisiones horizontales, descentralizadas y centralizadas, para una mayor inclusión social y fomento de economías.

II.2. ANCLAJES CONCEPTUALES Y UNA PROPUESTA PARA LA ACCIÓN

El estado de la cuestión, exige encarar una nueva institucionalidad, la cual no puede evitar un conjunto de aspectos que dan significado a limitaciones del presente. Entre esos aspectos se da cuenta de:

- Una evidente superposición histórica de los procesos de construcción y reconstrucción de los pactos sociales;
- La fuerte centralidad de los sistemas organizacionales, fragmentaciones en los modelos de decisión y sistemas de protección social puestos en grupos que coexisten con capas excluidas, generando superposición de la fragmentación con el dualismo;
- El mantenimiento del esquema de asistencia con roles públicos débiles en el campo de la exclusión social, a pesar de la puesta en marcha de nuevos efectores sociales;
- La subsistencia de amplios mecanismos clientelares en la distribución pública sobre la base de aparatos burocráticos con escasa racionalidad burocrática y liderazgos políticos apegados a la concepción patrimonial del estado.

II.3. EL CONTEXTO EMERGENTE Y EL OBJETO DE CONOCIMIENTO

Con la perspectiva de determinar la importancia de una relación que se cierne en la tríada local-regional-global, obvia explicar que se está en un proceso de gobernabilidad multinivel, representado por actores y jurisdicciones con sentido de la descentralización y descentralización territorial, articulación pública y privada, mejor imbricación con la sociedad civil y sentido de la coordinación interinstitucional.

Con esta perspectiva se ha analizado el funcionamiento de la Mercociudades, compuesta por 293 ciudades asociadas de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Chile, Bolivia, Perú y Colombia, en las que viven más de 114 millones de personas. Además, su estructura en Unidades Temáticas (UT) posibilita dirimir rasgos que identifican a aquellas en relación con sus características sociales, geográficas y productivas, posibilitando un avance en el plano político internacional del que se espera continuidad y consolidación. Por su parte, los modelos de desarrollo han estado concebidos a la luz de las referencias externas y al rigor del cumplimiento de los mandatos internacionales que poco han hecho valer el sentido de la cooperación respecto de la mejor apertura para influir sobre formas de representación y comportamientos. Lo que se espera es ir hacia relaciones multilaterales entre municipios, sobre la base de la proximidad geográfica y con una lógica de desarrollo territorial que conduzca a un nivel que debería situarse en una intermunicipalidad conducente a poner a punto esquemas de coordinación y de concertación para producir un desplazamiento de territorio a territorio.

II.4. INSTITUCIONALIDAD SOCIAL EN EL MERCOSUR

Este acápite reafirma el posicionamiento de la Mercociudades respecto de afianzar una institucionalidad fundante en el campo social, al cual se definirá no como un “hecho dado”, sino como una construcción con plenas aptitudes. Se trata, de una visión crítica de las posturas predominantes y, desde las mismas, la inclinación por una multidimensionalidad que asuma la integración social como factor decisivo.

Desde ya, lo social, se reitera, no es un “hecho dado”, como se lo ha concebido tradicionalmente, en virtud de poseer una misma lengua, religión e historia. Aún así, deben reconocerse los esfuerzos de las Cumbres de Presidentes, de Ministros, en las que las declaraciones conjuntas han dado compromisos por el apoyo en tal sentido. Y aunque primen acuerdos de políticas sectoriales, sigue sin atenderse “lo social” desde dimensiones analíticas diferentes a las posiciones convencionales. Tales dimensiones, estudiadas y revisadas en documentos que son citados más

adelante, son: el sentido de la pertenencia (pertenecer y referirse al mismo lugar), la densidad interaccional (cuanto y quienes del sistema productivo, social y cultural tienen mayor frecuencia), la cooperación para los acuerdos organizacionales gubernamentales (cuanto de aquella y cuanto de conflicto) y el resguardo al sistema democrático (el cumplimiento aplicación de la cláusula que así lo determina el Tratado de Asunción). Las dimensiones que se acaban de exponer fueron medidas en investigaciones que implicaron trabajo de campo formalizado a través de entrevistas a funcionarios y dirigentes de la administración pública, vinculados estos con programas y proyectos asociados a integración regional y transfronterizo, aplicándose, consecuentemente, estrategias metodológicas para el análisis de tales dimensiones no solo en su identificación sino en su procesamiento. (Mendicoa: 2004; Mendicoa: 2007; Mendicoa; 2008). Los resultados, de eso se trata, y entre otros, mostraron una baja y hasta nula influencia en la construcción de políticas respecto al apoyo de otros esquemas de vinculación que no fueran económico comerciales.

Esta misma línea identificó que también el interés por estrategias intragubernamentales e intergubernamentales relacionadas con dichas políticas como la posición de recurrir a relaciones interaccionales, entre unidades de gestión, seguía siendo débil y mucho más respecto del diseño de acciones en instituciones interdependientes. Estas conclusiones acercaron motivaron otras formas de análisis. Surge así el interés de situar a la Mercociudades como referente empírico, por estimar que los gobiernos locales otorgan un valor distintivo al Mercosur. Ello supone que “a partir de los gobiernos locales, son las ciudades los verdaderos órganos en los que los ciudadanos se ven representados en su vida cotidiana. Y, en consonancia, son los gobiernos nacionales los encargados de definir las líneas de acción a partir de las cuales se desarrollará el Mercosur en el ámbito de las comunidades” (XII Cumbre Mercociudades: 2006; Bs. As. Argentina).

De este modo se reconoce a:

- la integración no es un hecho dado: es sentido de pertenencia, cooperación, participación y estabilidad; las políticas sectoriales armonizadas y profundas afianzan una perspectiva distinta de los acuerdos comerciales y de aranceles aduaneros: es garantía de ciclos completos desde la anticipación, pasando por la acción y obteniendo aprendizaje; el empleo y la educación, son impulsos estratégicos para una institucionalidad social cuyo centro es el ciudadano y una nueva territorialidad.

Las apreciaciones anteriores ubican al Mercosur con otros actores vislumbrándose a la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) como meta política respecto de la profundización del sistema de integración regional.

II.5. EL NUEVO ESCENARIO: INSTITUCIONALIDAD SOCIAL, INTEGRACIÓN Y MERCOCIUDADES

Se reafirma la necesidad institucionalidad social regional que consolide y recupere desde las “epistemologías del sur”, la creación de un espacio económico, político y social por la vía de la interpenetración estructural, voluntaria y solidaria de los Estados parte, a la par que sean recuperados los intereses comunes que tienen como objetivo el desarrollo y cuyos mecanismos e instrumentos quedan definidos en el Tratado que le dio origen. Se trata de materializar un camino distinto de sus vicisitudes y crisis recurrentes, capaz de asumir otras decisiones.

Lo dicho halla sustento a través de indicadores medidos en los principales centros urbanos ubicados dentro y fuera del eje San Pablo-La Plata, a fin de distinguir sus diferencias socioeconómicas y, producir un índice que destaque el mayor y menor desarrollo de las mismas. Con la relatividad de los valores obtenidos aparecen ciudades con más crecimiento fuera del eje y otras, que atraviesan síntomas extremos de precarización provocando dualidades preocupantes. Pero todas están en el mismo circuito. Ambos subconjuntos dan lugar a una matriz subregional que “une” el mismo déficit y exige planificar tácticas conjuntas en estos núcleos espaciales, por lo que la Mercociudades puede ser el epicentro de las mismas (Mendicoa: 2013). Desde esta posición se toma a la coordinación (las partes de un sistema trabajan juntas más eficientemente y fluidamente en un proceso ínter organizacional) en la que el gobierno nacional aparece en el plano local y, por su parte, los municipios atisban alternativas hacia una “supramunicipalidad”. La experiencia es válida para incorporar la armonización, “proceso voluntario de cooperación entre partes”, el cual conlleva una relación que profundiza la coordinación sin la presencia de ningún mediador y/o coordinador.

Coordinación y armonización se objetivan en la búsqueda de una identidad propia que los municipios emprenden a través de la Mercociudades. Esta es la evidencia más elocuente en el tratamiento de alianzas que procuran intereses comunes y ello ratifica que la coordinación no es un ejercicio de compatibilidad, sino que es el equilibrio de decisiones y acciones dentro de una visión de conjunto para establecer prioridades y responsabilidades. Así la Red se la concibe propicia por sus condiciones

de coordinación y adquiere una figura geográfico-espacial que se particulariza por la mencionada transversalidad compleja. Se cristaliza la hipótesis de que atraviesa una concepción geopolítica del Mercosur (en tanto su despliegue por la ruta, inclusiva, de mayor desarrollo), que se contrapone a un vasto territorio ajeno a las decisiones centralizadas. Por ello, el cariz que otorga la complejidad, en su inserción con las “epistemologías del sur”, es el de echar luz a las “sociologías ausentes” que, en este caso, se enuncia mediante un pliegue socio-espacial, caracterizado por la ausencia de linealidad y rigidez en su extensión y que es provocada por la generación de vínculos espontáneos que se manifiesta, parafraseando a Manuel Castells (1996:525), “en un paisaje sin límites y sin preconcepciones, literalmente desdibujado”; es la “nueva forma” que adquiere cuando se establecen las redes.

A lo reseñado hasta aquí se hace menester sumar otra afirmación: “la falta de inserción e integración de políticas sociales, profundiza los efectos de la crisis económica haciendo que su ausencia incremente las desigualdades sociales, las asimetrías económico- políticas y pueda favorecer la aparición de fisuras en el proceso democrático”. No tener en cuenta este aspecto limita las condiciones de valoración político-jurídica de las políticas sociales en el contexto regional. Si se las aprecia, se contribuirá a la formación de una agenda que instale la institucionalidad social concibiendo la práctica social como epicentro de tal institucionalidad, y la Mercociudades, como el impulso sinérgico de la misma. Ese diseño redundante en la consolidación socio-regional sostenida en comunicación y consulta, decisiones compartidas y solución de conflictos (XII Cumbre Red de Mercociudades. Morón, 2006: op. Cit).

Si se tratara de reseñar el legado del Mercosur actual, algo es indiscutible: la defensa y el cuidado sostenido a las democracias de los países parte, además de la capacidad de supervivencia a las crisis más profundas. Asimismo, el legado exige igualdad, empleo, seguridad y promoción social, ética, resguardo al medio ambiente, prevención de la discriminación y la xenofobia. O sea, se ansía el cambio de un modelo tradicional, burocrático gerencial a uno relacional, cuyas categorías se expresan a continuación (Encuentro Tricontinental organizado por AERYC: 2010).

Con base en la columna derecha del esquema que antecede, debe ser observado una línea procedimental que sentada en el enfoque relacional, toma las tres C (confianza, compromiso, colaboración) como guía para el alcance de las interdependencias y hacer visible la presencia del líder como emergente de una propuesta colectiva. Con este enfoque, una estrategia con nuevos valores y nuevos actores, se reclaman

esfuerzos por la construcción de una red de intereses compartidos. Y en esta aproximación, las redes sociales son resguardo para evitar la profundización de las brechas económicas, sociales, culturales y políticas, y es menester garantizar actores sociales que asuman la interacción, intercalando de igual a igual y la superación de controversias entre desiguales. En suma una nueva gobernanza y una nueva gestión municipal, más emprendedora y articuladora de la integración ausente.

MODELOS DIMENSIONES	BUROCRÁTICO	GERENCIAL	RELACIONAL
Función estructurante de actividad del gobierno	Normativa/Legal	Provisión y gestión. Infraestructura de servicios	Relacional
Gestión predominante	Por procedimientos	Por productividad o resultados	Construcción colectiva de DDHH)
Valores de gobernanza	Legalidad /autonomía; sociedad civil. Neutralidad	Economía, Eficiencia, Eficacia	Confianza, Compromiso, Colaboración
Calidad en ejercicio de gobierno	Fiabilidad y confiabilidad de los procedimientos	Satisfacción del cliente. Usuario	Confiabilidad de las interdependencias
Rol del ciudadano	Peticionario Administrado	Demandante/pasivo. Cliente	Demandante activo/ cooperador y corresponsable
Rol del político	Representante electorado	Electo. Gestor	Líder social. Organizador colectivo

III. CONCLUSIONES. A MODO DE LECCIONES DE EXPERIENCIA Y RESPUESTAS AL FUTURO

Estas reflexiones destacan en primer lugar que la integración latinoamericana, a través de los esquemas que se adopten, tiene que ser entendida como una práctica política entre actores y fuerzas sociales en la extendida territorialidad de Sudamérica. En el enfoque de una "epistemología del sur", es una estrategia relacional enraizada en la cotidianidad de las personas, instituciones y demás grupos sociales, lo cual lleva a una nueva concepción del sentido de pertenencia y cooperación, en tanto alertas metodológicas

superadoras de las formas centralizadas y concentradas y en pos de innovaciones institucionales; al igual que el análisis de los impactos en la aplicación de herramientas con las que se deben afrontar los problemas sociales. Por esa razón los nuevos paradigmas y los nuevos actores no pueden ser objetos declamatorios y circunstanciales. Si se los defiende es porque tenemos convicción de su fortaleza y porque mediante ellos se espera:

- Reconocer la capacidad de aprendizaje, la cual se vuelve el factor estratégico que marca la diferencia.
- Garantizar que los gobiernos nacionales estén presentes y establezcan normas para la promoción y el desarrollo de las instancias locales, mediante nuevos roles políticos, administrativos, institucionales.
- Descentralización con participación en la base y con recursos.
- Superar las crisis institucionales en la carencia de un pensamiento político estratégico y en la ausencia de alternativas para el desarrollo endógeno.
- Identificar cómo se articulan las decisiones con las prácticas y cómo ellas se manifiestan en las acciones públicas.
- Advertir, finalmente que: "Las ciudades son las ventanas abiertas a una región que cobija y pone en las redes las maneras de asumir las innovaciones y la trascendencia social de las mismas Tenacidad y confianza iluminarán inéditos hallazgos. (Mendicoa, G.:2013; 54; op cit)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAUMAN Z. (2003), *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil*, Madrid: Siglo XXI.

CASTELLS M. (1996), *La era de la información. Volumen I: La sociedad en red*, Buenos Aires, Siglo XXI.

GRANDI J. y BIZZOZERO L. (1997), *Hacia una sociedad civil del Mercosur. Viejos y nuevos actores en el tejido subregional*, en: „Revista Colombia Internacional”, No 40.

MENDICOA G. (comp.) (2004), *Hacia un proyecto de Institucionalidad social en el Mercosur. Opciones para el debate*, Buenos Aires: Espacio Editorial.

(2007), *Mercosur Social. Una apuesta a la equidad y el desarrollo*, en: „Ágora Internacional”, año 2, N° 3.

(2008), *Fronteras abiertas para el Mercosur. Una gobernanza con sentido estratégico y equidad social*; Buenos Aires: IOPPS/Espacio Editorial ISBN 978-950-802-277-6.

(2013), *Las redes municipales y la gobernanza en la integración regional: la Red Mercociudades y la Red Andina de Ciudades en perspectiva comparada*, „Documentos de Trabajo”, 64. Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Disponible en línea: <<http://webiigg.sociales.uba.ar/iigg/textos/documentos/dt64.pdf>> (último acceso: 15/09/2015).

SOUSA SANTOS B. (2010), *Una epistemología del Sur: la reinención del conocimiento y la emancipación social*, Disponible en línea: <<https://ateneodecomunicacion.files.wordpress.com/2012/07/epistemologc3ada-del-sur-boaventura-de-sousa-santos.pdf>> (último acceso: 13/07/2015).

TÖNNIES F. (1947), *Comunidad y sociedad*, Buenos Aires: Losada.

XII Cumbre Red de Mercociudades (2006), *Ciudades con inclusión y protagonismo. Crecer con identidad, distribuir con equidad*, Morón, Acta de Cumbre.

IV FORO AERYC (América-Europa de Regiones y ciudades América-Europa de Regiones y ciudades) 2010, *Conclusiones*.

Evelia De Jesus Izábal De La Garza*

Universidad De Occidente, México

Blas Valenzuela Camacho**

Universidad Autónoma De Sinaloa, México

COOPERAR PARA INNOVAR, EL CASO DE LAS INICIATIVAS CLÚSTER DEL SECTOR TI DE SINALOA, MÉXICO

**Cooperation for innovation. The case of IT sector cluster in
Sinaloa, Mexico**

Abstract: International organisms as the World Bank and the Inter-American Development Bank, as well as governments of several countries promote clusters initiatives based on the evidence of a positive impact on regional development of several clusters, these initiatives aim to contribute with an initial platform for competitiveness and innovation impulse of a specific sector. This paper presents advances of a wider research focused in knowing the relationship between the variables: cluster, social capital, and innovation. The units of analysis are the firms of IT clusters initiatives of the state of Sinaloa, Mexico. First data shows some advance in the social capital integration of studied firms by increasing stakeholder interaction; however, we found limited collaboration acts to innovations development. Thus, there are advances in stakeholders interactions thanks to cluster integration, but the lack of cluster consolidation limits both the development of social capital and the possibility to generate more innovation and on a larger scale.

Key-words: social capital, cluster and innovation

* evizga@hotmail.com

** blasvc@uas.uasnet.mx

I. INTRODUCCIÓN

El contexto económico global actual¹ presenta un panorama empresarial complicado y lleno de incertidumbre, particularmente para las pequeñas y medianas empresas (pymes), sin embargo, este aspecto de integración global también ofrece posibilidades que, de ser explotadas adecuadamente pueden proveer nuevos caminos que permitan a este tipo de empresas estimular sus posibilidades de innovación, Ante esto, la formación de clústeres, plantea la posibilidad de aprovechar y potencializar las fortalezas de cada una de las empresas, desarrollar proyectos más eficientes y minimizar los riesgos individuales (Lozano, 2010) al fomentar interacciones entre diversos actores para el intercambio de información y la participación conjunta, tal hecho remite al concepto de capital social, el cual puede ser considerado como el producto de la cooperación entre las diversas instituciones, redes y socios comerciales (Spence, Schmidpeter, y Habisch, 2003). El capital social se constituye como un elemento impulsor del desarrollo este tipo de aglomeraciones (Parrilli, 2009; Capó-Vicedo, 2011; Mawardi, Choi, y Perera, 2011).

Por otra parte, en la actualidad el sector de Tecnologías de la Información (TI) reviste gran importancia por su capacidad de impactar y generar transformaciones en los demás sectores económicos, incentivando actos de innovación, por tal motivo, el sujeto de estudio de esta investigación son las pymes de las iniciativas clúster implementadas en este sector tecnológico en el Estado de Sinaloa, México, se consideró su estudio debido a que si bien no es el que más aporta al PIB en la entidad, si es el que más puede propiciar que otros sectores prosperen por medio de su contribución en innovación, de hecho, en la Agenda de Innovación de Sinaloa² CONACYT (2015) ubica al sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación como un componente transversal dirigido a fortalecer la competitividad de sector productivo. En este avance se presentan los resultados derivados de la aplicación de encuestas a las pymes que han participado en los clústeres de Sinaloa.

1 Como la creciente competencia directa entre firmas que surge de la creciente liberalización comercial, los rápidos cambios en las tendencias del mercado producto del capitalismo de producción flexible, la nueva competencia basada en valor agregado, conocimiento, tecnología e innovación (Sepúlveda, 2001; Moncayo, 2001; Scott y Storper, 2003; Corrales, 2007).

2 El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) presentó en 2015 las Agendas Estatales y Regionales de Innovación, las cuales "buscan apoyar el crecimiento de sectores productivos con base en el desarrollo de sus ventajas competitivas, a través de inversiones en diversas áreas de conocimiento, la generación de innovaciones y la adopción de nuevas tecnologías" (Cabrero, 2015).

II. CLÚSTERES, CAPITAL SOCIAL E INNOVACIÓN

Michael Porter es identificado por introducir la denominación de clúster en la década de los noventas y diversos investigadores han retomado textualmente su definición, sin embargo, el mismo Porter y otros autores le han realizado adecuaciones dejando evidencia de la carencia de un acuerdo generalizado (ver cuadro 1).

Pese a la falta de consenso, estas definiciones coinciden en señalar la existencia de inter-conexiones y vínculos entre empresas e instituciones insertas en una determinada geografía. Porter (2000) explica que la definición apropiada de clúster puede variar en diferentes lugares dependiendo de los segmentos en los que las empresas miembros compiten y las estrategias que emplean. Los clústeres se presentan en muchos tipos de industrias, en campos más pequeños, incluso en algunas industrias locales. Están presentes en las economías grandes y pequeñas, avanzadas y en desarrollo, en zonas rurales y urbanas, su ámbito geográfico también es variado: naciones, estados, regiones metropolitanas, ciudades, entre otros. Pueden ubicarse en una sola ciudad, una región o incluso un grupo de regiones vecinas (Alberti y Giusti, 2012).

Ahora bien, el pegamento social que une a los clústeres facilita el acceso a recursos e información importantes, sin embargo, el aprovechamiento de los activos valiosos dentro de un clúster requiere de relaciones personales, contacto cara a cara, sentido de interés común y sentido de pertenencia, puesto que la simple co-localización de empresas, proveedores e instituciones genera potencial de valor económico pero no garantiza su realización, por lo anterior, las empresas deben participar activamente y establecer una presencia local significativa que le permita maximizar los beneficios de pertenecer a un clúster (Porter, 1998).

Respecto a los diversos organismos, entidades o personas que de alguna manera interactúan en un clúster, Sölvell (2009) los concentra como sigue: 1) Participan tanto grandes firmas como pymes. Incluye competidores, proveedores de bienes y servicios, compradores, empresas de tecnología relacionadas con el intercambio de factores comunes; 2) Instituciones financieras, capital de riesgo, capital privado y redes de inversores; 3) Instituciones emanadas del sector público con programas gubernamentales de apoyo a proyectos de inversión y para la creación de clústeres; 4) Instituciones académicas: universidades, institutos de investigación, oficinas de transferencia tecnológica y parques científicos; 5) Organizaciones privadas y público-privadas de colaboración; y 6) Medios de comunicación, por su capacidad de difundir lo realizado por el clúster.

Cuadro 1. Definiciones de clúster

AUTOR	AÑO	DEFINICIÓN
Porter	1998	Masa crítica de empresas en un campo determinado ubicadas en un lugar determinado, ya sea un país, un estado o región, o incluso una ciudad.
Porter	1998	Grupo geográficamente próximo de empresas interconectadas e instituciones asociadas en un campo particular.
Altenburg y Meyer-Stamer	1999	Aglomeración importante de empresas en un área delimitada espacialmente, con un perfil distintivo especializado, en donde la especialización entre las empresas y el comercio es sustancial.
Porter	2000	Concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones asociadas (por ejemplo, universidades, organismos de normalización, asociaciones comerciales) en un campo particular que compiten pero también cooperan.
Porter	2003	Grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas, proveedores, prestadores de servicios e instituciones asociadas en un campo particular ligados por externalidades de varios tipos.
Morosini	2004	Entidad socioeconómica caracterizada por una comunidad social de personas y una población de agentes económicos localizados en las proximidades de una región geográfica específica, que trabajan conjuntamente en actividades vinculadas económicamente, fomentan una acción común y comparten productos, tecnología y conocimientos con el fin de generar productos y servicios de calidad superior en el mercado.
Shakya	2009	Sistema de interconexión entre las entidades del sector público y privado y que por lo general, consta de un grupo de empresas, proveedores, prestadores de servicios e instituciones asociadas en un campo particular, vinculado por externalidades y complementariedades.
Anlló, Bisang y Salvatierra	2010	Concentraciones de actividades similares y/o complementarias, proveedores especializados e instituciones públicas y privadas de apoyo que se localizan en una determinada geografía, el cual gira en torno a competitividad o posibilidad de mejoras competitivas individuales por la captación de externalidades positivas asociadas con ventajas de localización.

Fuente: Elaboración propia EJIG (2014).

Esta interacción entre diversos actores se asocia con el concepto de capital social, el cual es un conjunto de recursos actuales o potenciales relacionados con la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y re-conocimiento mutuo (Bourdieu, 1980). Las relaciones sociales son consideradas como el canal más importante a través del cual fluye la información y el conocimiento, facilitando este proceso la proximidad geográfica, a través del establecimiento de redes basadas en la confianza (Capó-Vicedo, 2011). Scott (2006) considera que los vínculos inter-firma son críticos para estimular la innovación, resaltando la importancia de la proximidad locacional, como un requisito primario para la transmisión exitosa de conocimiento entre las partes.

Las redes y conexiones desarrolladas entre los diferentes agentes que conforman un clúster son de vital importancia para el desarrollo del mismo, pues es en torno a esta red que se va construyendo un conocimiento compartido, lo anterior hace evi-

dente la importancia del concepto de capital social en el desarrollo de los clústeres, pues se encuentra intrínsecamente relacionado con la innovación así como la obtención de las ventajas competitivas, el cual es el norte que guía el funcionamiento del clúster (Cabrera, 2011). García y Lara (2004) precisan que resulta indispensable crear bases de confianza entre los negocios integrantes de la red. Afirman que, cuando esta condición no se da, las empresas no comparten sus experiencias y conocimientos al considerar que éstos pueden ser difundidos entre la competencia o se utilicen de forma oportunista. Pese a lo anterior, los teóricos del capital social están de acuerdo en que, los actores mejor conectados en la red poseen una ventaja competitiva sobre los pobremente conectados (Capó-Vicedo, Expósito-Langa, y Tomás-Miquel, 2007).

En su interior se facilitan actividades de coordinación e innovación gracias a su naturaleza social que permite no solo la comunicación sino también el aprendizaje, aunque el conocimiento en muchos clústeres se distribuye de manera desigual (Staber, 2009).

La innovación es considerada como factor clave del crecimiento de la productividad empresarial; la introducción de nuevos bienes y servicios, así como novedades en los métodos de producción y de aspectos no tecnológicos permiten a las empresas mejorar la eficiencia (Polder, Leeuwen, Mohnen y Raymond, 2010). Las empresas logran ventajas competitivas a través de actos de innovación, los cuales pueden manifestarse en el diseño de un nuevo producto, un nuevo proceso de producción, un nuevo enfoque de mercadotecnia o una nueva forma de capacitación; la innovación depende más de la acumulación de pequeñas ideas y avances que de un solo gran avance (Porter, 1990). Entonces, una innovación es la introducción de un producto o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un nuevo método de comercialización o de organización aplicado a las prácticas internas de la empresa, a la organización del lugar de trabajo o a las relaciones externas; lo anterior incluye tanto aquellos productos, procesos y métodos desarrollados por primera vez por la empresa como aquellos que la empresa ha adoptado y que han sido desarrollados previamente por otras empresas u organizaciones; la exigencia mínima para reconocer una innovación es el hecho de ser nueva para la empresa (OCDE Eurostat y Grupo Tragsa, 2006).

Frecuentemente las ideas que derivan en innovaciones no son del todo nuevas, solo que no habían sido apropiadamente utilizadas ni perseguidas, pues requieren inversión en habilidades y conocimiento, por ejemplo, algunas innovaciones crean ventajas competitivas al percibir una nueva oportunidad de mercado o servir a un

segmento de mercado ignorado por otros (Porter, 1990). Sin embargo, por definición, toda innovación debe incluir un elemento de novedad, cuyo concepto se configura bajo las siguientes tres formas: nuevo para la empresa, nuevo para el mercado y nuevo para el mundo entero (OCDE et al. 2006). Ahora bien, Alberti y Giusti (2012) a partir de Staber (2008) explican que la innovación es clave en los clústeres, ya que el éxito a largo plazo depende de la habilidad para renovar continuamente los recursos y crear nuevos. Porter (2000) plantea que una empresa dentro de un clúster frecuentemente puede abastecerse con mayor rapidez de nuevos componentes, servicios, maquinaria y otros elementos necesarios para implementar innovaciones.

III. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la investigación se utiliza un enfoque mixto, en el cual, de acuerdo a Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010) se combinan al menos un componente cuantitativo y uno cualitativo en un mismo estudio o proyecto de investigación. Los avances aquí presentados corresponden a los resultados cuantitativos derivados de la aplicación de una encuesta para la generación de datos estadísticos sobre el capital social de las empresas a partir de la integración por medio de una iniciativa clúster y su relación con la innovación que generan. Se aplicó a veintisiete empresas de las 114 que están o estuvieron integradas en alguna de las seis iniciativas clúster del sector de tecnologías de la información ubicadas en el Estado de Sinaloa, México: Fidsoftware, Impulse TI, Código TI, ADETIC Sinaloa Norte, Clúster TI del sur de Sinaloa y Sinaloa TI clúster.

Respecto a las características de las empresas encuestadas: dieciséis (59%) se dedican al desarrollo de software, cinco (18.5%) a servicios TI. Dieciocho empresas (66.7%) son de tamaño micro, ocho (29.6%) son pequeñas. El mercado principal de la mayoría de las empresas 15 (44.1%) es el sector empresarial (integrado por comercios y pymes). El área geográfica donde se ubica su mercado es local y regional en la mayoría de las empresas 12 (44.4%), en tanto que nacional 9 (33.3%) (ver tabla 4.1).

Tabla 4.1. Características de las empresas encuestadas

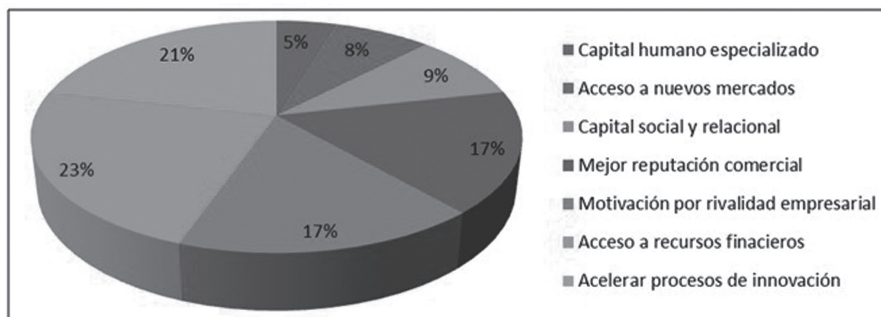
		Frecuencia (%)
Actividad principal	Servicios TI	5 (18.5)
	Desarrollo de software	16 (59.3)
	Compra venta de software y hardware	1 (3.7)
	Consultoría	2 (7.4)
	Soluciones en infraestructura	1 (3.7)
	Cableado estructurado (voz y datos)	1 (3.7)
	Comercio electrónico	1 (3.7)
Tamaño de la empresa	Micro	18 (66.7)
	Pequeña	8 (29.6)
	Mediana	1 (3.7)
Mercado principal	Sector empresarial	15 (44.1)
	Sector agrícola	3 (8.8)
	Sector educativo	4 (11.8)
	Sector industrial	3 (8.8)
	Sector médico y farmacéutico	3 (8.8)
	Sector público	5 (14.7)
	Estaciones de servicio	1 (2.9)
Ubicación de mercado principal	Local y regional	12 (44.4)
	Nacional	9 (33.3)
	Internacional	6 (22.2)

Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

VI. RESULTADOS

Este apartado integra los resultados preliminares de la aplicación de encuestas a directivos de las empresas del sector de TI de Sinaloa que actualmente participan o que estuvieron integradas formalmente en alguno de las iniciativas clúster del citado sector en ese estado del territorio mexicano. En primer lugar y con la intención de identificar si participar en iniciativas clúster había ayudado en la innovación de la empresa se indagó sobre los beneficios de integrarse en clúster, el 23% de los encuestados manifestó que mejoró el acceso a recursos financieros y redujo ciertos costos; el 21% expresó que facilitó el intercambio de información y principios tecnológicos acelerando procesos de innovación (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Beneficios de integrarse en clúster



Fuente: Elaboración propia EJIJ (2015).

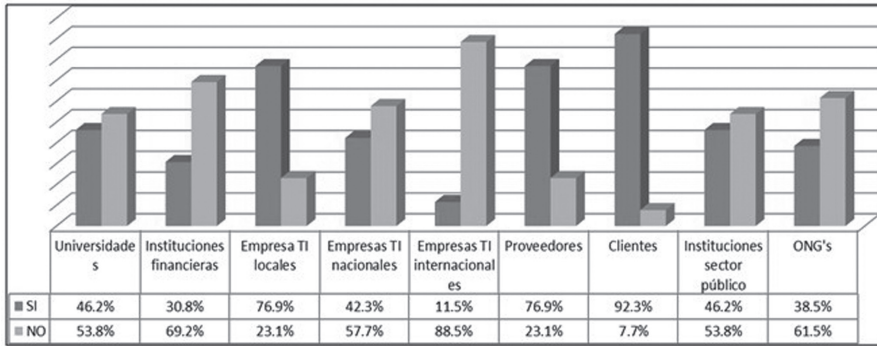
En relación al capital social se buscó conocer con que actores del clúster la empresa tenía relación frecuente (al menos una vez al mes). Los encuestados manifestaron lo siguiente: el 92.3% se relaciona frecuentemente con clientes; el 76.9% con empresas de su sector locales, así como con proveedores; en tanto que con el mismo porcentaje (46.2%) expresaron relacionarse con universidades e instituciones del sector público (ver gráfico 2).

Además, respecto a su relación específica con otros grupos, organizaciones y redes con los que participa la empresa, el 85.7% expresó relacionarse con la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI); el 23.8% con la Asociación Nacional de Distribuidores de Tecnología Informática y Comunicaciones (ANADIC); el 19% con un grupo de colegas; mientras que el 14.3% manifestó que se relacionaba con otras organizaciones. A quienes tienen relación con estas otras entidades, se les cuestionó si se derivaba de su integración en clúster, a lo que el 67% respondió afirmativamente.

Sobre la interacción de la empresa con otros actores en comparación con años atrás cuando las empresas en el Estado no se organizaban en clúster, la mayoría (60%) respondió que había aumentado. El 93% de quienes manifestaron este aumento también expresaron que el incremento de interacción de la empresa con otros actores la había beneficiado. Los beneficios manifestados fueron los siguientes: "mayores oportunidades", "mejor relación comercial", "más clientes", "la competencia permite aportar más", "apoyos financieros, apoyos entre colegas, innovación", "creación de alianzas de trabajo entre empresas", "proyectos en conjunto", "oportunidades de nuevos negocios", "se generan relaciones".

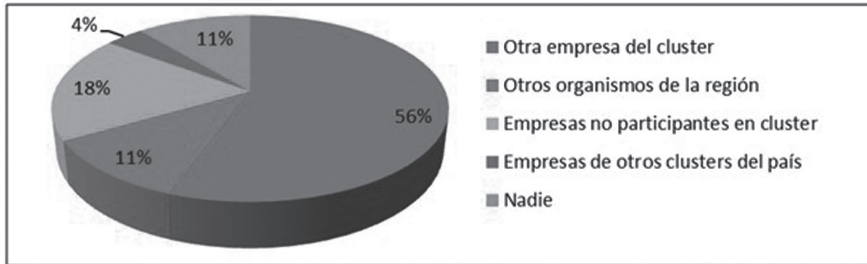
Además de la interacción, otro aspecto destacado del capital social es la confianza, en este sentido, el 56% manifestó que miembros de otra empresa del clúster son su primera opción para solicitar alguna ayuda relacionada con su actividad (ver gráfico 3).

Gráfico 2. Relación frecuente de la empresa con actores relacionados con el sector



Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

Gráfico 3. Primera opción para solicitar ayuda en relación con su actividad

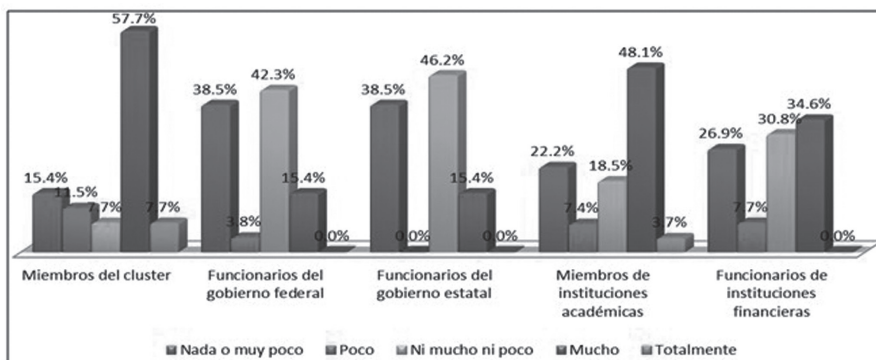


Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

Sobre el nivel de confianza en diversos actores, el 57.7% expresó tener mucha confianza en otras empresas del clúster; un 48.1% también tiene mucha confianza en instituciones académicas; en relación a los gobiernos tanto federal como estatal un 38.5% no confía nada o muy poco; el 34.6% confía mucho en instituciones financieras (ver gráfico 4).

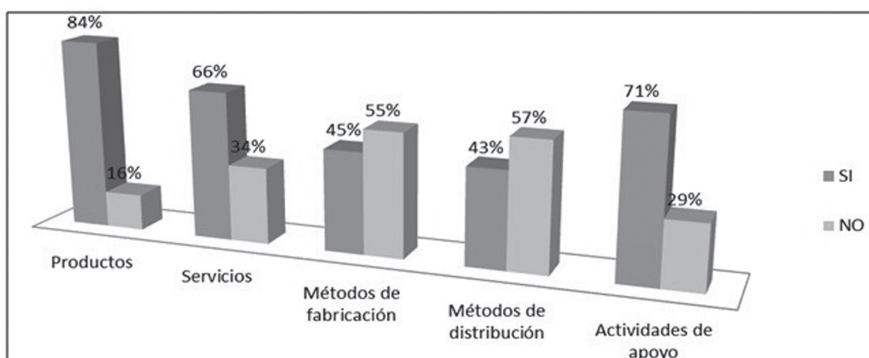
En torno a la introducción de innovaciones tanto en su empresa como en su mercado, de 2011 a 2013, el 84% expresó que introdujo productos nuevos o significativamente mejorados; el 71%, actividades apoyo para sus procesos (sistemas de mantenimiento, operaciones de compra, contabilidad o informática); el 66%, servicios (ver gráfico 5).

Gráfico 4. Nivel de confianza en diversos actores



Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

Gráfico 5. Introducción de innovaciones (2011-2013)

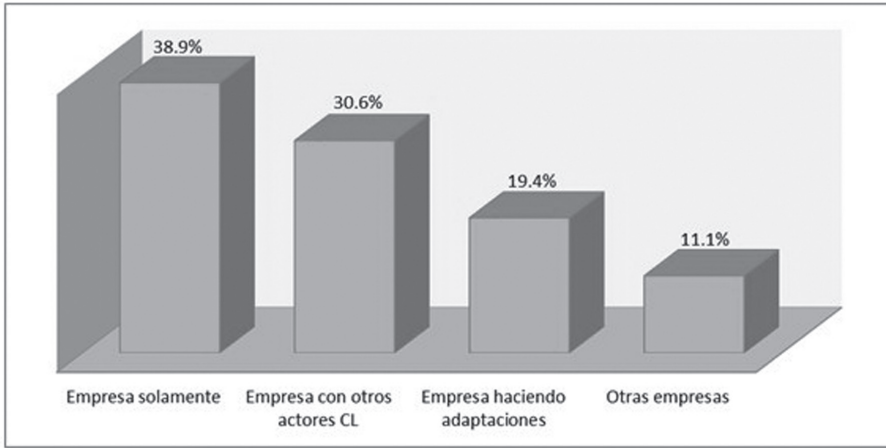


Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

Respecto al impacto de las innovaciones, un 76% manifestó que sus mejoras en productos, servicios o métodos solo fueron nuevas en su mercado y en su empresa; un 12% expresó introducir innovaciones a nivel mundial. En torno a la autoría de las innovaciones realizadas, el 38.9% expresó que fueron realizadas por su empresa solamente, aunque un 30.6% dijo que fue en coautoría con otras empresas o instituciones relacionadas con el clúster (ver gráfico 6).

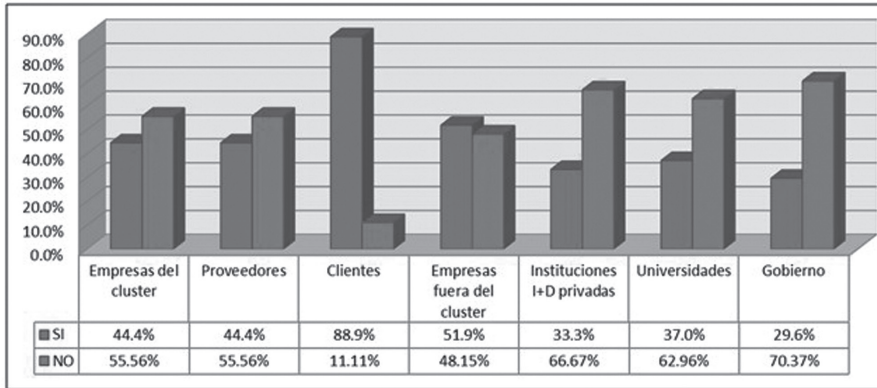
Por último, sobre la colaboración en actividades de innovación con otros actores, el 88.9% expresó haber cooperado con clientes; en tanto que un 51.9% cooperó con empresas o trabajadores independientes que no participan en su clúster; mientras que el mismo porcentaje (44.4%) colaboró con otras empresas del clúster y proveedores de equipo, materiales y componentes (ver gráfico 7).

Gráfico 6. Autoría de las innovaciones (2011-2013)



Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

Gráfico 7. Colaboración de las empresas en actividades de innovación



Fuente: Elaboración propia EJIG (2015).

V. CONCLUSIONES

Los resultados preliminares de esta investigación muestran algunos datos útiles para obtener las primeras conclusiones sobre el sector investigado, su capital social e innovación. En primer lugar, los principales beneficios de integrarse en clúster expresados por las empresas encuestadas revelan que una de sus principales preocupa-

ciones es el acceso a recursos financieros, lo cual puede deberse a su vulnerabilidad, por su condición de pymes y también a la necesidad de poner en práctica nuevos proyectos, esto último cobra sentido si lo asociamos al segundo beneficio expresado, puesto que encuentran a la integración en clúster como posibilitadora de realizar intercambios de información y principios tecnológicos para acelerar procesos de innovación, y si esto se cumple, también necesitan recursos para ponerlos en práctica.

Uno de los aspectos destacados de la integración en clúster es la interacción entre diversos actores, los resultados muestran un cuadro positivo en términos de interacción entre algunos actores clave del clúster, sin embargo, también expone que un porcentaje importante de empresas todavía no se integra a esa dinámica. Por otro lado, la casi nula relación con empresas del sector de TI nacionales e internacionales resulta preocupante porque si bien la literatura manifiesta que se requiere contacto frecuente entre quienes comparten determinada geografía, Owen-Smith y Powell (2002) mencionan que el acceso a los nuevos conocimientos con frecuencia se adquiere a través de alianzas estratégicas de alcance interregional e internacional además de la interacción local y regional, en el caso de las empresas de los clústeres de TI de Sinaloa, esta clase de interacción es muy limitada; esto cobra particular importancia pues la región estudiada no se considera líder mundial en su sector de ocupación, por tanto, es de suponerse que la frontera del conocimiento en su campo se esté desarrollando en otras regiones del mundo.

El incremento en la interacción entre actores desde su integración en cluster así como los beneficios empresariales expresados permite apreciar que pese a no se trata de clústeres consolidados y no se puede hablar de una aglomeración como tal, el trabajo conjunto es positivo para las empresas que participan. Además, se observan avances en la confianza entre actores, sin embargo, debe incrementarse para lograr una mayor cohesión, particularmente en relación a funcionarios o dependencias gubernamentales donde se observa un índice menor.

Aunque se aprecia positivo el hecho de que la mayoría de los encuestados manifestaron que sus empresas introdujeron productos, servicios, métodos de fabricación y de distribución nuevos o significativamente mejorado sería importante que el impacto de las innovaciones realizadas trascendiera a la empresa o su mercado, esto en virtud de que sólo porcentaje reducido manifestó tener innovaciones a escala mundial.

Aunado a todo lo anterior, los actos de colaboración expresados en relación a la autoría de las innovaciones también permiten identificar la existencia de una relación

positiva entre las variables estudiadas. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, este documento sólo incluye los resultados preliminares de una investigación más amplia, la información hasta este momento se presenta muestra algunos avances en la integración de capital social de las empresas del sector estudiado y su innovación, esto es, aún los datos presentados no son concluyentes pero sientan las bases para continuar con un análisis más profundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alberti F., y Giusti J. (2012), *Cultural heritage, tourism and regional competitiveness: The Motor Valley Cluster*, „City, Culture and Society”, 261-273.

Altenburg T., y Meyer-Stamer J. (1999), *How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America*, „World Development”, Vol. 27, No. 9, 1693-1713.

Anlló G., Bisang R., y Salvatierra G. (2010), *Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los clusters, las redes y las cadenas globales de valor*, En G. Anlló, R. Bisang & G. Salvatierra, *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor* (págs. 9-40), Buenos Aires: CEPAL-PROSAP.

Bordieu P. (1980), *Le capital social, Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 31, 2-3.

Cabrera P. (2011), *Cluster industriales y su profunda relación con la geografía: un acercamiento al desarrollo de los clusters locales*, „Revista Boletín de Geografía”, No. 32.

Cabrero E. (2015), *Mensaje del Dr. Enrique Cabrero*, Director General de Conacyt. Agenda de Innovación de Sinaloa.

Capó-Vicedo J. (2011), *Análisis del ciclo de vida y las políticas de desarrollo de los clusters de empresas*, „EURE”, Vol. 37. No. 110, 59-87.

Capó-Vicedo J., Expósito-Langa M., y Tomás-Miquel J. (2007), *Creación de Redes Interorganizativas en un Cluster Territorial*, „Revista Información tecnológica”, Vol. 18, No. 5, 3-10.

Casanueva C., Castro I. y Galán J. (2006), *Capital social, confianza e innovación. El caso de un sistema productivo local tradicional*, Cooperación, innovación y conocimiento, Número 36.

García A. y Lara A. (2004), *Cluster y coo-petencia (cooperación y competencia) industrial: algunos elementos teóricos por considerar*, Problemas del desarrollo, „Revista Latinoamericana de Economía”, 152.

Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. & Baptista Lucio P. (2010), *Metodología de la investigación*, México, D.F.: McGraw-Hill.

Lozano M. A. (2010), *Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las PYMES*, Revista EAN, No. 68 , 174-178.

Mawardi M. K., Choi T. y Perera N. (2011), *The Factors of SME Cluster Developments in a Developing Country: the case of Indonesian clusters*, Conferencia Mundial del Consejo Internacional para la Pequeña Empresa (ICSB) 2011 (págs. 1-28), Estocolmo, Suecia: Congreso Internacional de Pequeñas Empresas.

Morosini P. (2004), *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*, „World Development”, Vol. 32, No. 2, 305–326.

OCDE, Eurostat y Grupo Tragsa (2006), *Manual de Oslo, Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, Paris: Publicaciones OCDE.

Parrilli M. (2009), *Collective efficiency, policy inducement and social embeddedness: drivers for the development of industrial districts*, „Entrepreneurship and Regional Development”, 1-24.

Polder M., Leeuwen G., Mohnen P. & Raymond W. (2010), *Product, process and organizational innovation: drivers, complementarity and productivity effects*, Maastricht, The Netherlands: Maastricht Economic and social Research Institute on Innovation and Technology, UNU-MERIT.

Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, „Harvard Business Review”, 73-91.

Porter M. (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, „Harvard Business Review”, 77-91.

Porter M. (1998), *The Adam Smith address: Location, Clusters, and the „New” Microeconomics of Competition*, „Business Economics”, Vol. 33.

Porter M. (2000), *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, „Economic Development Quarterly”, 14-34.

Porter M. (2003), *The Economic Performance of Regions*, „Regional Studies”, Vol. 37.6&7, 549–578.

Scott A. (2006), *Geography and Economy*, Oxford: Clarendon Press.

Shakya M. (2009), *Clusters for Competitiveness: A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives*, Washington, D.C.: International Trade Department of the World Bank.

Evelia De Jesus Izábal De La Garza, Blas Valenzuela Camacho

Sölvell Ö. (2009), *Clusters, Balancing Evolutionary and Constructive Forces*, Suecia: Danagårds Grafiska, Ödeshög

Spence, L., Schmidpeter, R. y Habisch, A. (2003), *Assessing Social Capital: Small and Medium Sized Enterprises in Germany and the U.K.*, „Journal of Business Ethics”, 17-29.

Staber U. (2009), *Collective learning in clusters: Mechanisms and biases*, „Entrepreneurship & Regional Development”, Vol. 21, Nos. 5-6, 553-573.

Luis Augusto Chávez Maza*

Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México

Eudoxio Morales Flores**

Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México

LA DEUDA PÚBLICA ESTATAL COMO INSTRUMENTO PARA FINANCIAR GASTO ELECTORAL

State debt as a tool to finance election spending

Abstract: All levels of government have to guide and promote the development of their regions. The government collect taxes and increase public borrowing to finance the development. Since 2009, in Mexico that ideal does not work well. The mexican subnational governments have increased public borrowing to finance electoral campaigns and current expenditure. This paper reports the results of a econometric model for testing that increased public borrowing is not associated with long run development.

In Mexico, the states with the highest level of development and access to financial markets began to expand the demand for bank loans to cover the reduction in income; developed by the regression model we conclude that the expansion of debt is correlated with electoral periods; also pursues the strategy of borrowing short-term purposes such as electoral campaigns or fund current expenditure and part of the debt was used to finance investment in public works. Such financial strategy in the long term is gravely irresponsible for regional development, as the states financed partisan interests at the expense of future public spending cuts.

Key-words: Public debt, financing, campaign spending

* augusto_mx@hotmail.com

** euxodio@yahoo.com

I. INTRODUCCIÓN

La crisis financiera internacional de 2008-2009 propició desequilibrios importantes en las finanzas públicas del país; en ese lapso, los ingresos del gobierno federal disminuyeron en 3 por ciento, provocando que las transferencias por participaciones a los gobiernos estatales y municipales se redujeran en 11 por ciento¹. Este impacto ha sido importante para los gobiernos estatales, pues sus ingresos dependen en más del 80 por ciento de las transferencias. Algunos autores, como Merino (2011) y Ramírez y Erquiza (2009), señalan que los estados cubrieron el déficit presupuestal de 2009 mediante dos vías: la disminución del gasto en obra pública y la contratación de deuda pública. En los años posteriores a la crisis, la contratación de deuda continuó aumentando, provocando que en el segundo trimestre de 2014, el saldo de deuda pública acumulada de los estados fuese de más de 489 mil millones de pesos (3 por ciento del PIB nacional), la más alta en la historia moderna de México.

En este documento se pretende explicar algunas de las posibles causas económicas y políticas que influyeron sobre la reciente expansión del endeudamiento en los estados. Con base en el análisis realizado, en este documento se concluye que la normatividad vigente permite a los gobiernos estatales contratar deuda pública para perseguir fines privados y/o de grupo. Adicionalmente, la contratación de deuda es impulsada por las condiciones de mercado, esto es, los costos de los créditos son bajos y las restricciones administrativas han disminuido. Para llegar a dicha conclusión, se analiza la magnitud de la expansión de endeudamiento de los estados, sección dos de este documento; en la tercera sección, se establecen algunas hipótesis que explican el surgimiento del fenómeno y los potenciales efectos sobre el gasto público. La cuarta sección realiza un análisis organizacional sobre las leyes federales y estatales que, en conjunto, enmarcan las acciones permitidas. Finalmente, la quinta sección analiza la propuesta de reforma constitucional en la materia, con las reformas se crean nuevos mecanismos de vigilancia para controlar la discrecionalidad en la contratación y uso del endeudamiento, pero ello no es suficiente para lograr un sistema de rendición de cuentas eficiente.

¹ Estimaciones realizadas con base en datos de la SHCP, datos disponibles en: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Informacion_mensual/Paginas/finanzas_publicas.aspx

II. LA DEUDA PÚBLICA Y SU IMPACTO SOBRE LAS FINANZAS ESTATALES

Para cubrir los gastos derivados por el ejercicio de sus funciones, los gobiernos estatales pueden recaudar diferentes tipos de contribuciones: impuestos, derechos, productos y aprovechamientos. Adicionalmente, los gobiernos tienen derecho a recibir transferencias financieras del gobierno federal que se realizan a través de dos fondos: participaciones (ramo 28) y aportaciones (ramo 33). Por último, cuando los ingresos provenientes de contribuciones y transferencias no cubren los egresos, cada gobierno estatal, previo la autorización del congreso local, puede contratar deuda pública para cubrir el déficit presupuestal.

Con la intención de revisar la estructura de ingresos de los estados, se analizan los registros sobre finanzas públicas publicados por INEGI². Esta fuente de información cuenta con datos sobre finanzas públicas estatales, de las 31 entidades federativas³, para el periodo de 1989 a 2012. En particular se analizan los ingresos por deuda pública, transferencias federales y recaudación de impuestos, que en conjunto representan más del 90 por ciento de los ingresos de los estados en 2011.

La principal fuente de ingresos para los estados son las transferencias federales. En 1989, en promedio, las transferencias federales representaron el 50 por ciento de los ingresos totales. Al transcurrir los años, la dependencia financiera aumentó; en 1994, 2000 y 2006 los ingresos por transferencias representaron el 60, 87 y 88 por ciento de los ingresos totales, respectivamente. De 2009 a 2012, la dependencia financiera de los estados se estabilizó en un rango entre 80 y 83 por ciento (revisar gráfico 1).

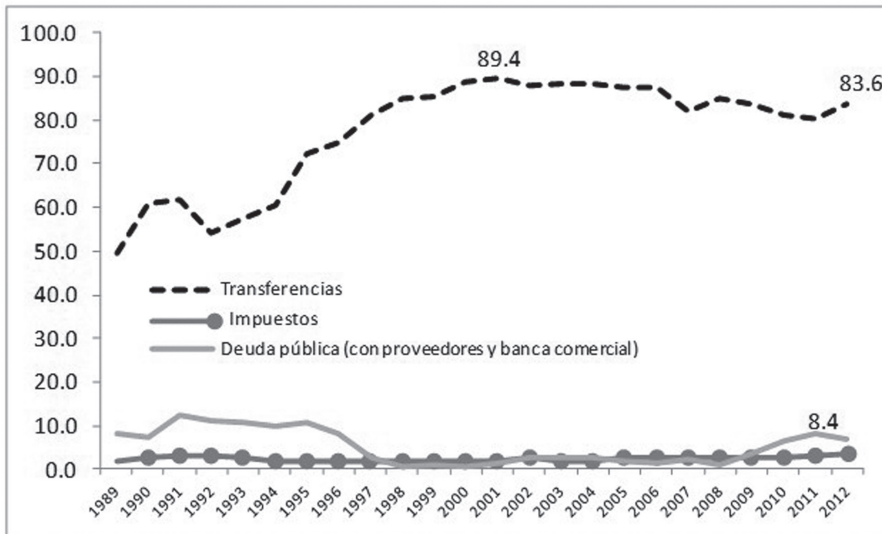
Aunque la importancia relativa de las transferencias, con respecto a los ingresos totales disminuyó en los últimos años, la tasa de crecimiento media anual de las transferencias, entre 2000 y 2012, fue de 6 por ciento, excepto en 2009, donde las transferencias federales disminuyeron en 11 por ciento. Para ese mismo periodo, la recaudación de impuestos y contratación de deuda pública también crecieron; las tasas de crecimiento medio anual de los impuestos y la deuda ascienden a 18 y 33 por

2 La base de datos puede consultarse en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/registros/economicas/finanzas/default.aspx>

3 En el análisis cuantitativo se excluye el DF ya que formalmente no es considerada una entidad federativa. Lo anterior implica que la deuda pública en el DF es aprobada por la Cámara de Diputados a nivel federal, en cambio, en los estados son los congresos locales quienes aprueban el nivel de endeudamiento.

ciento, respectivamente. Ello significa que los estados recaudan mejor, pero también significa que los gobiernos estatales incrementaron, en mayor medida, los ingresos mediante la contratación de deuda.

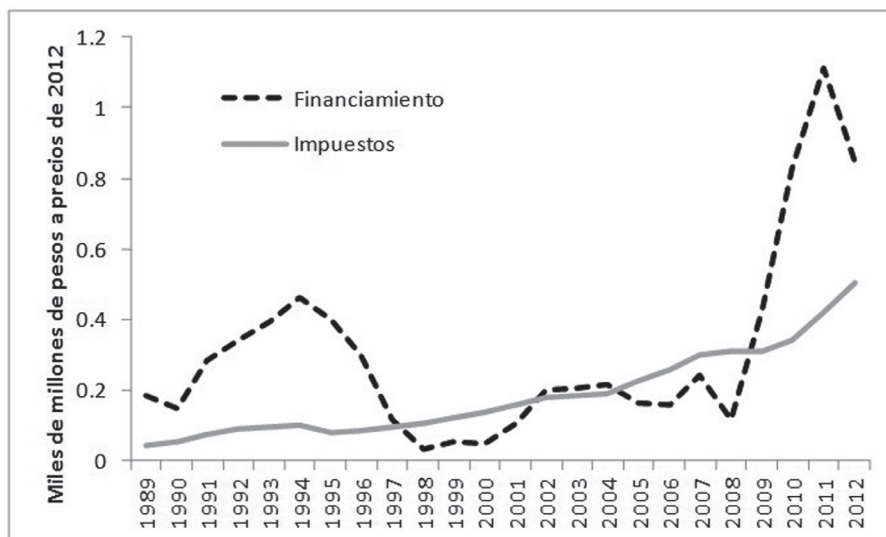
Gráfico 1. Evolución de los ingresos estatales por transferencias, impuesto y deuda pública como porcentaje de los ingresos totales (promedio nacional)



Fuente. Elaboración propia con datos de INEGI, registros de las finanzas públicas.

En el gráfico 2 se muestra la evolución de los niveles de recaudación de impuestos y contratación de deuda pública. Los ingresos por impuestos crecen en forma estable, en contraste, la deuda pública muestra altibajos. De 1989 a 1996, la contratación de deuda era superior a la recaudación de impuestos, dicha situación se revierte a partir de la crisis financiera de mediados de los noventa y se mantiene hasta 2008; así, de 1998 a 2008, los ingresos por impuestos fueron mayores a los ingresos por deuda. Sin embargo, a partir de 2009 y hasta 2012, la contratación de deuda presenta un acentuado repunte.

Gráfico 2. Evolución de la recaudación de impuestos y deuda públicas en los estados (acumulado nacional)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, registros administrativos de finanzas públicas.

III. CAUSAS DE LA EXPANSIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA ESTATAL

Para explicar el crecimiento acelerado de la deuda pública en los estados, la literatura especializada plantea algunas hipótesis de orden económico y político. Las hipótesis que se discuten a continuación son: disminución del costo del crédito bancario, política contra cíclica, ciclo de transferencias y ciclo político electoral. Cada una de las hipótesis describe una cadena causal que, sin ser excluyentes entre sí, explican parcialmente la problemática.

IV. DISMINUCIÓN DEL COSTO DEL CRÉDITO BANCARIO

La literatura económica señala que la demanda de créditos puede motivarse por su costo, el cual se fija a través de la tasa de interés. La tasa de interés es la unidad de medida que se emplea para evaluar el costo de la deuda y, a mayor sea la tasa de interés los costos de la deuda aumentan, de tal forma, los agentes económi-

cos prefieren adquirir créditos cuando las tasas de interés son bajas (Hernández, 2003).

En México, a partir de 2001, la tasa de interés nominal disminuyó, lo cual provocó una reducción en el costo del financiamiento. La disminución de las tasas de interés puede observarse con la tasa de los Certificados de la Tesorería (CETES) a 28 días y el costo promedio ponderado de la deuda estatal, ambas en su promedio anual. La tasa de los CETES, entre 2001 y 2008, se mantuvo en un rango entre 6 y 9 por ciento, y para el periodo de 2009 a 2014, las tasas oscilaron en un rango inferior al 5 por ciento. En tanto, el costo promedio de la deuda estatal, entre 2001 y 2008 se ubicó entre 7 y 12 por ciento, y para los años posteriores a 2009 las tasas registradas fueron inferiores a 7 por ciento. Así, las condiciones de los mercados financieros ofrecieron las tasas de interés más bajas registradas en los últimos. La disminución del costo del crédito facilitó la expansión del endeudamiento estatal, no es el único factor explicativo.

V. CICLO ECONÓMICO

El ciclo económico es un fenómeno que influye en la adquisición de créditos. De acuerdo con la teoría económica keynesiana, los gobiernos deben expandir el gasto público durante periodos de crisis, con la intención de dinamizar la economía y minimizar los efectos negativos. Siguiendo este enfoque, para expandir el gasto, los gobiernos pueden adquirir empréstitos que deberán amortizarse en momentos de expansión, para evitar futuros desequilibrios financieros (Villagómez, 2011).

VI. CICLO DE LAS TRANSFERENCIAS

El grado de endeudamiento en los estados puede ser influido por las variaciones en las transferencias federales. En este caso, la contratación de deuda, por parte de los estados, es un instrumento para subsanar la disminución de ingresos por transferencias (Merino, 2011). Para sustentar esta hipótesis, se espera que la relación entre el ciclo de endeudamiento y el ciclo de las participaciones sea positiva, esto significa que los estados tienden a contratar mayores niveles de deuda cuando las transferencias por participaciones disminuyen.

VII. CICLO DE OBRA PÚBLICA

La contratación de deuda puede funcionar como un instrumento para suavizar el gasto gubernamental en el tiempo, esto es, el gobierno puede endeudarse con la intención de financiar un gasto de obra pública extraordinario, sin tener que elevar los impuestos (Hernández, 2003). Esta hipótesis resulta relevante, cuando el financiamiento de obra excede la capacidad de ingresos ordinario del estado; obras de gran trascendencia podrían dejarse de proveer, si el estado no contara con la posibilidad de contratar deuda pública (Hernández, 2003). Bajo esta hipótesis, el crecimiento extraordinario de deuda pública podría financiar gastos extraordinarios de obra pública.

VIII. CICLO POLÍTICO-ELECTORAL

En la literatura de las ciencias políticas se maneja la hipótesis del ciclo político presupuestal, para ello revise los trabajos de Ramírez y Erquizio (2012) y Gámez e Ibarra (2009). En dicha hipótesis se enfatiza el papel de los gobernantes durante periodos electorales, quienes apoyan a su partido político para que se mantenga en el poder. La hipótesis presupone que los gobernantes emplearán la política fiscal, con la intención de utilizar el gasto público para demostrar la capacidad del gobierno en la atención de las demandas ciudadanas. Asimismo, esta hipótesis presupone que la popularidad del gobernador ante los ciudadanos crece, ante mayor gasto público.

IX. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS Y VARIABLES

Con la intención de validar estadísticamente las hipótesis desarrolladas, a continuación se expondrán los resultados de dos modelos estadísticos multivariados. En primer modelo evaluará, si el nivel de contratación de deuda pública en los estados puede explicarse con base en las variables vinculadas con las hipótesis expuestas; el primer modelo puede considerarse un modelo para explicar la evolución en el largo plazo de la deuda pública. El segundo modelo asocia el com-

ponente cíclico de la contratación de deuda con las variables explicativas; este segundo modelo explicará las expansiones y contracciones ocurridas en el corto plazo.

La información empleada en el análisis estadístico es anual, de 1993 a 2012⁴, y los datos están desglosados para las 31 entidades federativas. Por las características de la información recolectada, se cuenta con un panel de datos balanceado, esto es, se cuenta con información para cada una de las variables en el tiempo y por cada entidad. La variable dependiente en el modelo 1 es, nivel de contratación de deuda pública por parte de la entidad i en el año t , la cual se anota como $DEBT_{it}$. La variable dependiente en el modelo 2 es, componente cíclico⁵ del nivel de contratación de deuda pública, esta se anota como $CDEBT_{it}$.

Las variables explicativas empleadas en los dos modelos se explican a continuación. La hipótesis de costo de la deuda se mide con la variable Tasa de Interés Ponderada por Entidad Federativa, denotada como $TIPP_{it}$, esta variable es calculada anualmente por la SHCP⁶ para cada una de las 31 entidades.

Para evaluar las hipótesis de ciclo económico, ciclo de transferencias y ciclo de obra pública. Se utilizan los componentes cíclicos del PIB estatal, transferencia de participaciones y gasto en obra pública como variables explicativas. Formalmente, las variables se apuntan como $CPIB_{it}$, $CPAR_{it}$ y $COBR_{it}$ respectivamente.

La hipótesis de ciclo político electoral se evalúa con tres variables⁷: $AELEC_{it}$, $ELEC_{it}$ y $PELEC_{it}$, las tres variables son binarias. Cuando en el estado i es año de elección de gobernador, $ELEC_{it}=1$ y $AELEC_{it}=PELEC_{it}=0$; si en el estado i es un año previo a elección de gobernador, $AELEC_{it}=1$ y $ELEC_{it}=PELEC_{it}=0$; en tanto, si en el estado i es un año posterior a elecciones $PELEC_{it}=1$ y $AELEC_{it}=ELEC_{it}=0$.

A lo largo del análisis se sostiene que de 2009 a 2012 se mantiene una expansión extraordinaria de la deuda, por ello en los dos modelos estadísticos se incorpora la variable binaria $BOOM_{it}$, esta variable es igual a 1 ($BOOM_{it}=1$) cuando la observación del periodo t ocurre entre 2009 y 2012 en cualquier entidad i , en tanto, la variable es igual a cero ($BOOM_{it}=0$) si el datos corresponde a un año entre 1993 y 2008.

4 En los modelos estadísticos se empleará como variable explicativa el PIB estatal, el cual se estima por INEGI desde 1993. Por otro lado, la información disponible sobre finanzas estatales abarca hasta 2011. Por lo anterior el análisis se limita al lapso de 1993 a 2011.

5 El componente cíclico es calculado mediante el método Hodrick-Pescott.

6 El lector puede consultar la base de datos en http://www.hacienda.gob.mx/Estados/Deuda_Publica_EFM/2014/Paginas/1erTrimestre.aspx

7 Estas variables son empleadas en Ramírez y Erquizio (2012) y Gámez e Ibarra (2009).

Complementariamente, en los modelos se utiliza una variable de control, esta es desarrollo económico, escrita como DES_{it} , la cual se obtiene mediante el PIB per cápita estatal. Esta variable es importante, permite controlar características estatales asociadas con el grado de desarrollo, se espera que las entidades más grandes (en lo económico) contraten mayores niveles de deuda, en comparación con entidades pequeñas, pues las garantías de pago de entidades grandes son mayores.

Por último, se emplearon dos variables de control, $NODEB_{it}$ y $XTDEB_{it}$, tales variables son binarias. La variable $NODEB_{it}$ es igual a uno ($NODEB_{it}=1$), cuando en el estado i contrató deuda pública en el periodo t ; la variable será cero ($NODEB_{it}=0$), cuando el estado no contrató deuda en el año t . La variable $XTDEB_{it}$ es igual a uno ($XTDEB_{it}=1$), cuando el estado i contrató deuda pública por encima de la media nacional en el año t ; esa variable es cero ($XTDEB_{it}=0$), cuando el estado contrató deuda por debajo de la media.

X. MÉTODO DE ESTIMACIÓN

Los resultados de los modelos 1 y 2 pueden observarse en la tabla 1. Las estimaciones de los coeficientes se realizaron mediante el método Prais-Winsten con datos en panel, este método permite corregir problemas de heteroscedasticidad y autocorrelación de orden uno en los errores. El problema de autocorrelación se generó al interior de cada unidad de análisis; el problema de heteroscedasticidad fue corregido, empleando como ponderador el tamaño de la población⁸ del estado i , en el año t .

Otro problema que debió corregirse fue colinealidad entre las variables $CPIB$ y $CPAR$, el coeficiente de correlación entre las variables es de 0.84. Posiblemente, el ciclo de las participaciones ($CPAR$) está endógenamente determinada por el ciclo del PIB ($CPIB$). El orden causal de esa relación es, en periodos de crisis/auge económico, existe menor/mayor recaudación y, en consecuencia, el fondo federal de participaciones a los estados disminuye/aumenta. Para corregir este problema se optó por eliminar⁹ una de las dos variables consideradas, en el modelo 1 se eliminó $CPIB$ y en el modelo 2 se eliminó $CPAR$.

8 Se utilizaron las proyecciones de población de CONAPO, la base de datos puede revisarse en: http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Mexico_en_cifras

9 El criterio para retirar una de las dos variables del modelo fue el grado de ajuste del modelo, la variable que ofreciera la mayor R-cuadrada permaneció dentro del análisis.

En ejercicios econométricos se incorporó variables rezagadas como variables explicativas, pero al incorporarlas su significancia estadística no fue significativa, el poder explicativo del modelo no aumentó, incluso, algunas variables perdieron poder explicativo. Por tal motivo, las variables rezagadas no fueron incluidas como parte de los resultados de esta investigación.

En la tabla 1 se anotan los resultados. La primera columna anuncia la hipótesis que da sustento, la segunda y tercera columna describe la variable cuantitativa empleada en el análisis y el símbolo que la caracteriza, finalmente en las dos últimas columnas se anotan los coeficientes estimados y los errores estándar para cada uno de los dos modelos estimados. Complementariamente, en las filas inferiores, se anotan el valor Wald-chi² para realizar la prueba de ajuste del modelo y la R-cuadrada.

XI. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Resultado 1

La contratación de deuda pública está influenciada por la tasa de interés¹⁰. Por cada punto porcentual que desciende la tasa de interés (*TIPP*), durante el periodo 1993 a 2012, en promedio, cada estado contrata 49 millones de pesos adicionales (a precios de 2012). De esta forma, tanto el nivel de endeudamiento, como el componente cíclico, mantienen una relación inversa con la tasa de interés, tal como se estipula en la hipótesis del costo de la deuda.

Resultado 2

El nivel de contratación de deuda pública está influenciado positivamente por el ciclo de las participaciones¹¹. No obstante, esta relación no era la esperada. Así, la evidencia señala que en momentos de auge de las participaciones, los estados contratan mayor deuda pública. Se podría argumentar que el incremento de las participaciones expande las garantías de crédito de las entidades, quienes aprovecharían la oportunidad para contratar mayor deuda. Este efecto está vinculado con un deseo de gastar

10 Soporte a resultado 1: el coeficiente asociado a TIE_{it} de los modelos 1 y 2, es estadísticamente significativo y negativo.

11 Soporte a resultado 2: el coeficiente asociado a $CPAR_{it}$ en el modelo 1, es estadísticamente significativo y positivo.

más, por encima de mi presupuesto, durante los periodos de bonanza, pues se podría sobrevalorar la duración de la misma.

Resultado 3

La evidencia estadística sugiere que los estados no contratan mayor deuda pública para costear política fiscal contra-cíclica¹². Por el contrario, la mayor contratación de deuda pública ocurre en momentos de expansión económica, lo cual está estrechamente vinculado con el resultado 2. En momentos de expansión de la economía, existe mayor recaudación federal y, en consecuencia, mayores fondos transferibles; tal situación genera un efecto riqueza sobre los estados, quienes tienden a contratar mayor deuda pública, cuando perciben un entorno económico favorable.

Resultado 4

Existe fuerte evidencia estadística para apoyar la hipótesis de ciclo político-electoral¹³. Un año previo a la elección de gobernador, en promedio, un estado contrata 219 millones de pesos (a precios de 2012) adicionales al endeudamiento medio. Durante el año electoral, la deuda pública asciende a 398 millones de pesos (a precios de 2010) adicionales. Por los datos mencionados, los estados tienden a contratar mayor deuda pública, durante periodos electorales; siguiendo la hipótesis de ciclo político-electoral, la contratación de deuda en año electoral sirve para inducir el voto a favor del partido político afín al gobernador.

Resultado 5

Durante el periodo analizado, 1993 a 2012, la contratación de deuda está relacionada positivamente con mayor gasto en obra pública, pero el gasto en obra está por debajo del potencial de financiamiento¹⁴. Esto es, una pequeña fracción de los flujos de deuda son empleados para financiar gasto extraordinario en obra pública. Numéricamente, entre 18 y 19 centavos, por cada peso contratado como deuda, es destinado al financiamiento de obra.

12 Soporte a resultado 3: el coeficiente asociado a *CPiBit*, en el modelo 2, es estadísticamente significativos y positivo.

13 Soporte a resultado 4: los coeficientes asociados a las variables *AELECit*, *ELECit* y *PELECit*, de los modelos 1 y 2, son estadísticamente significativos y positivos. Conforme a pruebas estadísticas de desigualdad entre los coeficientes, el coeficiente asociado a *ELECit*, es mayor a los coeficientes asociados a *AELECit* y *PELECit*.

14 Soporte a resultado 5: el coeficiente asociado a *COBR*, en los modelos 1 y 2, son estadísticamente positivos, pero menores a uno.

Resultado 6

La evidencia señala que el *boom* de endeudamiento en los estados es el mayor flujo de deuda pública de los estados, en la historia reciente¹⁵. Adicionalmente, el ciclo de endeudamiento ocurrido en el lapso de 2009 a 2011 está por encima de cualquier otro flujo inesperado de deuda. En promedio, a nivel estatal, durante el lapso del boom de endeudamiento, los estados contrataron 718 millones de pesos adicionales al endeudamiento medio.

Resultado 7

Los estados con mayor desarrollo económico tienden a adquirir mayores niveles de endeudamiento¹⁶. Lo cual indica que las entidades federativas con mayor desarrollo tienen mayor acceso al mercado financiero, pues gozan de mayores garantías que los estados con grados inferiores de desarrollo. En promedio, una entidad federativa contrata 2 mil trescientos pesos (a precios de 2010) por cada unidad adicional de PIB per cápita.

Resultado 8

La volatilidad del ciclo de endeudamiento es menor en los estados con mayor desarrollo económico. Algunos estudios, como los realizados por Kopits (2000) y Beall (2000) señalan que la calidad institucional en materia de rendición de cuentas, está asociada positivamente con el grado de desarrollo económico; lo anterior aplicado al tema de deuda pública, podría señalar, los estados que han desarrollado pocos mecanismos de rendición de cuentas, son, al mismo tiempo, estados con alta volatilidad en el endeudamiento y tienen bajo desarrollo económico. Esta última relación causal presupone que en estados con pocos mecanismos de rendición de cuentas, tienen mayor predisposición a endeudarse en forma abrupta.

15 Soporte a resultado 6: el coeficiente asociado a BOMM, en los modelos 1 y 2, son estadísticamente significativos y positivos.

16 Soporte a resultado 7: el coeficiente asociado a DES, en el modelo 1, es estadísticamente positivo.

Tabla 1. Resultados del modelo multivariable

Hipótesis	Variables explicativas	Símbolo	Modelo 1 Var. Dependiente: Nivel de endeudamiento	Modelo 2 Var. Dependiente: Ciclo de endeudamiento
Costo	Tasa de interés	$TIIP_{it}$	-4.90E+07*	-1.16E+08*
	Error estándar		4.67E+04	4.34E+04
Ciclo económico	Componente cíclico del PIB	$CPIB_{it}$...	4.19E-01*
	Error estándar		...	3.00E-04
Ciclo de las transferencias	Componente cíclico de las Participaciones	$CPAR_{it}$	2.43E-02*	...
	Error estándar		1.30E-05	...
Ciclo político electoral	Un año antes de la elección	$AELEC_{it}$	2.19E+08*	2.75E+08*
	Error estándar		1.50E+05	1.48E+05
	Año de elección de gobernador	$ELEC_{it}$	3.98E+08*	4.40E+08*
	Error estándar		1.84E+05	1.62E+05
	Un año después de la elección	$PELEC_{it}$	3.29E+08*	3.27E+08*
	Error estándar		1.75E+05	1.47E+05
Ciclo de obra pública	Componente cíclico del gasto en obra	$COBR_{it}$	1.81E-01*	2.20E-01*
	Error estándar		1.30E-05	6.00E-05
Boom de endeudamiento	Observaciones correspondientes al lapso de 2009 a 2011.	$BOOM_{it}$	7.53E+08*	7.02E+08*
	Error estándar		1.65E+05	1.63E+05
Desarrollo económico	PIB per cápita estatal	DES_{it}	9.34E+02*	-1.78E+03*
	Error estándar		7.78E-01	1.61E+00
Variables de control	Entidades que no contrataron deuda	$NODEB_{it}$	-5.91E+08*	-6.30E+08*
	Error estándar		3.12E+05	3.14E+05
	Entidades que contrataron deuda por encima de la media	$XTDEB_{it}$	1.74E+09*	6.83E+08*
	Error estándar		1.32E+05	9.43E+04
	Constante		5.68E+08*	3.78E+08*
	Error estándar		3.49E+05	3.87E+05
	Wald chi2		3.92E+08*	1.98E+08*
	R cuadrada		0.3179	0.2430

* Estadísticamente significativo a un nivel de 0.01

XII. CONCLUSIONES

Este documento describió el endeudamiento de los gobiernos subnacionales en México, sobre todo en tiempos electorales. Tal asociación, no es un fenómeno nuevo, pero a partir de 2009 se presentó un escenario propicio para este tipo de estrategias. A partir de 2009, a consecuencia de las políticas monetarias expansivas de Estados

Unidos, las tasas de interés en Estados Unidos y en México cayeron, en México, el costo promedio de la deuda a finales de 2014 estuvo en 17 por ciento. Adicionalmente, con la crisis del 2009, las transferencias del gobierno federal a los gobiernos subnacionales cayeron. En suma, los estados con acceso al mercado financiero, principalmente los estados con mayor nivel de desarrollo, comenzaron a expandir la solicitud de créditos bancarios para cubrir la disminución de sus ingresos.

Por el modelo de regresión desarrollado se puede concluir que la expansión del endeudamiento está fuertemente correlacionada con los periodos electorales; asimismo, estadísticamente es significativa la asociación del endeudamiento y gasto en obra pública, pero es una relación apenas perceptible, sólo 19 centavos de cada peso de deuda es empleado para obra pública. En otras palabras, la estrategia de endeudamiento principalmente persigue fines de corto plazo, como financiar campañas electorales o gasto corriente. En forma secundaria, parte del endeudamiento sirvió para financiar la inversión en obra pública. Tal estrategia financiera, en el largo plazo es una grave irresponsabilidad para el desarrollo regional, pues los estados financiaron intereses partidarios a costa de una disminución del gasto público futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ayala J. (2003), *Instituciones para mejorar el desarrollo: Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*, México: Fondo de Cultura Económica.

Beall D. R. (2000), *Transparencia y desarrollo en América Latina y el Caribe*, Documento preparado y presentado para la Conferencia sobre Transparencia y Desarrollo en América Latina y el Caribe. Texto completo en: <<http://199.79.166.192/leg/Seminar/Documents/Transparencia%20Beall%20Spa.pdf>>.

Crespo J. A. (2001), *Fundamentos políticos de la rendición de cuentas*, México: Auditoría Superior de la Federación.

Crespo J. A. (2013), *Cultura de la corrupción*, México: El universal.

Gómez C. y A. Ibarra (2009), *El ciclo político oportunista y el gasto de los estados mexicanos*, „Gestión y Política Pública”, XVIII (1), 39-65.

Guerrero G. y V. Manuel. (2011), *Medición de la tendencia y el ciclo de una serie de tiempo económica desde una perspectiva estadística*, „Realidad, Datos y Espacio”, 2 (2), 50-73.

Heath J. (2011), *Identificación de los ciclos económicos en México: 30 años de evidencia*, „Realidad, Datos y Espacio”, 2 (2), 19-31.

Hernández F. (2003), *La economía de la deuda: Lecciones desde México*, „México: Fondo de Cultura Económica”.

Merino M. (2011), *El gasto oculto de los estados*, Nexos, noviembre. Texto completo en: <<http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=2102374>>.

Ramírez R. y A. Erquizio (2012), *Análisis del ciclo político electoral a partir de variables de gasto público por entidad federativa en México, 1993-2009*, „Paradigma económico”, 4 (2), 5-27.

Tamayo R. y F. Hernández (2004), *Descentralización, federalismo y planeación del desarrollo regional en México*, México: ITESM-Woodrow Wilson International-CIDE-Porrúa.

Villagómez A. (2011), *La primera gran crisis mundial de siglo XXI*, México: Tusquets.

María Beatriz Lucuix*

Universidad De Buenos Aires, Argentina

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE MUNICIPIOS DE LA RED MERCOCIUDADES. EL CASO DEL ACUÍFERO GUARANÍ

The process of integration of municipalities of the Mercocities Network. The case of Aquifer Guarani

Abstract: The Guarani Aquifer is transboundary. Crosses the founding countries of the MERCOSUR. It is a commons that allows you to identify the local politics on a fundamental good and the positioning of the local governments, primarily the members of the Network Mercociudades, Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay are members of the Guarani Aquifer Project, which aims to enhance the knowledge of the resource and develop standards for their protection And sustainable use. The work is thought of three variables: trust, reputation and reciprocity. Presents the progress of the research group studies of social institutions and MERCOSUR.

Key-words: Integration process, mercocities network

INTRODUCCIÓN

Las políticas hacia la sostenibilidad son relativamente recientes en el tiempo, lo que las hace especialmente arduas, dado que revisten un nivel de complejidad significativo y su implementación es complicada, sobre todo para los gobiernos locales. Ellas responden a una nueva definición de las instituciones de recursos comunales como

* mlucuix@sociales.uba.ar

un problema susceptible de ser abordado por los poderes públicos, no desde la teoría clásica que promueve la acción del gobierno para tomar el control de la situación, sino a través de mecanismos de cooperación con otras partes interesadas. El perfil del problema a tratar, tal es el caso de la gestión del Acuífero Guaraní, es complejo y multiforme y requiere de una redefinición continua, puesto que se habla de una de las mayores reservas de agua del mundo. Son políticas que cuentan, en la actualidad, con aval y apoyo internacional. Decisivo ha sido el impulso de la Organización de las Naciones Unidas (a través del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente), de la Cumbre de la Tierra, y de las Conferencias Mundiales sobre Hábitat, Medio Ambiente, Género, Bosques, etc., así como la formulación de políticas y medidas de acción positiva hacia la sostenibilidad en algunas organizaciones internacionales y supranacionales, tal es el caso del V y VI Programa Comunitario para el Medio Ambiente en la Unión Europea.

No pudiendo dejar de lado el intentar encontrar el grado de integración que puede brindar la gestión de los bienes comunales en el caso de los gobiernos locales, como es el caso de la red de los gobiernos locales, que en nuestra propuesta es la Red Mercociudades.

I. NATURALEZA DE LOS BIENES Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Los bienes públicos establecen el accionar de las instituciones políticas. Desde la teoría económica que se remontan a los trabajos de Musgrave (1939) que incorpora los aportes de Lindahl y Wicksell, hasta Samuelson (1954/55) se especifican por dos componentes que no se encuentran en la generalidad de los fenómenos políticos —la invalidación de exclusión y la indivisibilidad de oferta—. Evidentemente, la definición estricta de bien público delinea un modelo ideal que es complejo encontrar en la vida real, ya que si bien es casi imposible excluir del uso, consumo o utilización de determinados bienes de oferta conjunta, bien a personas, bien a grupos, en otros casos estos bienes pueden ser distribuidos de forma tanto no-exclusiva como exclusiva (se puede establecer un canon o pago por el uso de parques —protegidos o no—, bosques, carreteras, autopistas, puentes o el centro histórico de una ciudad). Además, son escasos los bienes que coexisten en oferta íntegramente conjunta, acerca de los cuales se pueda afirmar que no existe rivalidad en su consumo. En cambio, dada su relativa abundancia y gratuidad, los bienes generalmente

considerados públicos tienen márgenes de capacidad, evidenciando un déficit en la provisión una vez superados determinados niveles críticos. Este es el caso de los recursos naturales renovables. Las reservas de agua superficial, los pastos y bosques de alta montaña, las maderas exóticas extraídas de los bosques tropicales o el uso de la selva con fines paisajísticos y de ecoturismo informan de esta naturaleza mixta, puesto que trasiegan a la característica exclusiva de los bienes públicos tradicionales (dificultad de exclusión) y otra que se consiguió relacionar con los bienes privados (rivalidad en el consumo). La combinación de ambas características (resulta difícil excluir a personas concretas del consumo o utilización de un bien que, por otra parte, presenta límites de capacidad) puede llevar al conflicto y a la destrucción del bien, salvo que se acepte algún sistema de regulación y control de su utilización. Entonces, ¿puede excluirse a alguien del consumo de un bien? Aquí utilizando el trabajo de Kaul, Grunberg y Stern (1999) podría decirse que excluir a alguien de un bien es impedirles a aquellos consumidores su utilización por no haber pagado por él. Por otro lado, la segunda característica mencionada, la rivalidad, implica que el consumo de un bien por parte de un individuo disminuye la utilidad o el beneficio que obtiene otra persona por consumir ese bien. La rivalidad está en la base de los bienes de consumo privado.

Los recursos de uso común son las actividades pesqueras, fauna salvaje, agua superficial y profunda, montañas y bosques. Es primordial dibujar las características compartidas por esos recursos, y diferenciar entre el recurso y los derechos de propiedad establecidos, en los cuales estos recursos son extraídos (National Research Council, 1986). La locución "common-pool resource" o recursos comunales simboliza a los sistemas naturales o hechos por el hombre que son suficientemente grandes como para concebir costosa (si bien no imposible) la exclusión de potenciales beneficiarios que obtienen beneficios de su uso (Ostrom, 1990: 27).

Para el conocimiento de los procesos de organización y gobierno de los recursos comunales es primordial diferenciar entre el sistema de recursos y el flujo de unidades de recursos producidas por el sistema, semejante a reconocer la mutua dependencia. La distinción entre las existencias del recurso y la explotación de unidades de uso como un flujo resulta especialmente útil en relación con los recursos renovables, donde es posible definir un ritmo de reabastecimiento. Mientras el ritmo promedio de sustracción no exceda el ritmo promedio de reabastecimiento, un recurso renovable se conserva a través del tiempo. El acceso a los recursos comunales debe limitarse a los individuos, grupos de individuos, empresas o equipos de individuos que usan

un sistema de recursos al mismo tiempo. Las unidades del recurso, sin embargo, no están sujetas a un uso común o apropiación. Entonces, estas no pueden ser utilizadas conjuntamente, pero el sistema de recursos sí puede ser utilizado conjuntamente. En los casos en los que los sujetos se han autoorganizado para solucionar las dificultades de los recursos comunales, quienes lo utilizan fijan reglas que ciñen severamente las acciones autorizadas. Dichas reglas especifican, por ejemplo, de cuántas unidades de recurso puede apropiarse un individuo, cuándo, dónde, y cómo se las puede apropiar, y la cantidad de trabajo, materiales o dinero con los que debe contribuir para las diversas actividades de provisión (Ostrom, 2000: 45).

En *El Gobierno de los Bienes Comunes*, Elinor Ostrom, ganadora del Premio Nobel de Economía 2009, aborda la presentación previniendo: “Apenas pasa una semana sin que se sepa alguna noticia que trate sobre la destrucción de los recursos naturales”. Ella indica: “El problema de decidir cuál es la mejor forma de gobernar los recursos naturales utilizados por muchos individuos en común no es algo que se discuta mucho tanto en la academia como en el mundo de la política”. Hace una fuerte crítica a los tres modelos influyentes en análisis económico: la tragedia de los comunes de Garrett Hardin,; el dilema del prisionero; y la teoría de la lógica de acción colectiva de Mancur Olson,. Los modelos determinan la nula cooperación por parte de los usuarios de recursos comunes en pos del beneficio colectivo. Ostrom, concluye: “Nosotros, en las ciencias sociales, enfrentamos un desafío en cómo dirigimos el análisis de los problemas de recursos comunes, en cómo las comunidades de personas lo hacen para luchar en pos de evitar estos problemas día a día”.

Elinor Ostrom escribió para la Cumbre de Río+20 una columna de opinión, fechada el 12 de junio del 2012 y titulada “Verde desde los fundamentos”, poniendo de relieve el debate acerca del borrador del acuerdo entre naciones, por supresiones, advertencias y reservas. Revelaba que “la inacción en Río podría ser desastrosa, pero un solo acuerdo internacional podría ser un grave error”. Aseveraba: “Nosotros no podemos depender de políticas globales singulares que resuelvan el problema de la administración de los recursos comunes: océanos, atmósfera, bosques, vías fluviales y la rica diversidad de vida que se combina para crear las condiciones adecuadas de vida, incluyendo a billones de humanos, para prosperar”. La autora era partícipe de una aproximación multicapas que favorecería el desarrollo de políticas y sostenía que “la fijación de metas puede superar la inercia, pero todos deben ser parte del establecimiento de estas: países, estados, ciudades, organizaciones, compañías, y las personas de todos los lugares”.

El bien común elegido para el caso del Mercosur, el Acuífero Guaraní, tiene una visibilidad y presencia reciente, cercana a los veinte años y es significativa la multiplicación de menciones en el breve lapso de tiempo.

II. EL ACUÍFERO GUARANÍ EN EL MERCOSUR

El agua subterránea se origina en el ciclo hidrológico natural; se aloja en el subsuelo en estratos de material permeable, ocupando el agua la totalidad de los intersticios de ese material geológico; y circula a través del acuífero manteniendo el flujo desde los sectores de mayor a menor presión.

Cerca del 35% de la tierra es reservorio de acuíferos relativamente homogéneos, y cerca de un 18% del subsuelo son acuíferos muy productivos. Hay acuíferos transfronterizos. En el caso de América del Norte, Estados Unidos y Canadá tienen un tratado de aguas limítrofes que data de 1909, con una Comisión que ha extendido sus funciones para accionar sobre aguas subterráneas. Estados Unidos también tiene con México un Tratado de 1944 para la utilización de aguas, ampliado por una acta de 1973 en el que los estados se comprometen a limitar la extracción de agua subterránea en la cuenca baja del río Colorado. En el Caribe, América Central y América del Sur, hay distintos acuerdos binacionales que regulan la utilización del recurso de aguas, algunos de ellos específicamente de las subterráneas. Existe un Proyecto regional de Manejo Sostenible de Aguas Subterráneas en América Latina (RLA/08/031/OIEA¹). Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay suscribieron en 1969 el tratado de la Cuenca del Plata con el aporte de GEF/PNUMA/OEA². Uno de los componentes del Proyecto es el estudio de los acuíferos de la región. Brasil y Paraguay tienen un acuerdo de cooperación integrada del río Apa (2006); Brasil y Uruguay acordaron trabajar sobre la laguna Merín y los tramos limítrofes del río Yaguarón (1978) y del río Cuareim (1991).

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se encuentran sobre el Sistema Acuífero Guaraní (SAG) que se ubica al sudeste de América del Sur, entre los 12° y 35° de latitud sur y los 47° y 65° de longitud oeste. "Acuífero Guaraní" es una denominación unificadora de diferentes formaciones geológicas que fue dado por el geólogo uru-

1 Organismo Internacional de Energía Atómica, sección de Hidrología Isotópica.

2 Global Environmental Facility (GEF), Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), Organización de Estados Americanos (OEA).

guayo Danilo Antón en homenaje a la Gran Nación Guaraní, que habitaba esa región en los orígenes del periodo colonial. La superficie total es de aproximadamente 1.100.00 km² —lo que constituye una superficie mayor que la de España, Francia y Portugal juntos— Inicialmente fue denominado Acuífero Gigante del Mercosur, por ocupar sus cuatro países participantes. Cuenta con un potencial hídrico del orden de los 40.000 km³ y con capacidad de abastecer, en forma permanente a 15 millones de habitantes del área que ocupa. El volumen total de agua almacenada es de 37.000 km³ y cada kilómetro cúbico es igual a 1 billón de litros. El acuífero podría abastecer durante 200 años a la población mundial, a razón de 100 litros por habitante por día. Es una de las reservas de agua potable más grandes del mundo y se distribuye:

PAIS	SUPERFICIE AG	PORCENTAJE	CANTIDAD DE HABITANTES
BRASIL	735.917,75 km ²	71.4%	80.141.415
ARGENTINA	228.255,26 km ²	18,9%	7.947.667
PARAGUAY	87.535,63 km ²	5,9%	3.263.318
URUGUAY	36.170,51 km ²	3,8%	724.768

Los cuatro países del MERCOSUR integran el Proyecto Acuífero Guaraní que tiene por finalidad aumentar el conocimiento del recurso y elaborar normas para su protección y uso sostenible

El Programa del Acuífero Guaraní ha terminado un inventario de pozos de producción en el SAG, con los siguientes resultados:

- Una explotación actual del recurso de 1.04 km³/año, con el 94% en Brasil (donde cerca del 80% está en el estado de San Pablo), el 3% en Uruguay, el 2% en Paraguay y el 1% en Argentina. El 80% del total se utiliza para el abastecimiento de agua para consumo humano; el 15%, para procesos industriales; y el 5%, por balnearios con aguas termales.
- Alrededor de 2.000 pozos profundos de producción están operando. Algunos, con capacidad de producir más de 500 m³/hora. Según los datos, con la extracción media actual, menos del 20% del total producen más de 100 m³/hora.
- A través del SAG, se abastece de agua potable a muchas ciudades con poblaciones de entre 50.000 y 250.000 habitantes, como Tacuarembó y Rivera en Uruguay; Caaguazú y Ciudad del Este en Paraguay; y, en Brasil, Santana do Livramento y Caxias do Sul (Río Grande del Sur), Londrina (Paraná), Uberaba y Uberlândia (Minas Gerais) y Campo Grande (Mato Grosso del Sur).

- El SAG también representa un importante recurso geotérmico de baja entalpía: balnearios en el noroeste de Uruguay, partes vecinas de Argentina, y al norte en el área turística internacional de Iguazú.
- Usos industriales y agroindustriales potenciales, si bien las temperaturas del agua subterránea son demasiado bajas para la generación de energía eléctrica convencional.
- La posibilidad de que crezcan las demandas para el uso extenso e intensivo del agua subterránea del SAG para el riego agrícola.

En el escenario del Mercosur, como espacio de cooperación, y en el marco legal de los países integrantes, es referencia el Tratado de Asunción de 1994 que incluyó artículos claves dentro de su capítulo uno. El Consejo del Mercosur, según la Decisión CMC/DEC 25/04 de julio del año 2004, creó el Grupo Ad Hoc del Alto Nivel Acuífero Guaraní, con el mandato de elaborar un acuerdo relativo al Acuífero Guaraní. Ya en el año 2005, y con motivo de la XXIX Reunión del Consejo Mercosur realizada en la Ciudad de Montevideo (8 de diciembre), en el comunicado conjunto de los Presidentes de los Estados Partes del Mercosur, en el párrafo 20 se enuncia "Tomaron nota del estado de las negociaciones del Proyecto de acuerdo sobre el Acuífero Guaraní, que consagra principios y criterios que garantizan la soberanía permanente e incontestable de los cuatro estados parte sobre ese importante recurso hídrico transfronterizo, asegurando su utilización racional y sostenible. Asimismo, destacaron la importancia de ampliar el conocimiento técnico y científico sobre el Sistema Acuífero Guaraní". Ese mismo año, el Grupo Ad Hoc de Alto Nivel Acuífero Guaraní presentó un "proyecto de acuerdo sobre el Acuífero Guaraní" que, en su artículo 1º, afirma: "el Sistema Acuífero Guaraní es un recurso hídrico transfronterizo que integra el dominio territorial soberano de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, que son los únicos titulares de ese recurso" (Arnaud, 2007: 14).

En el caso de actores de relevancia, y como avance en el sentido de pensar soluciones de conjunto, el Parlamento del Mercosur redactó la "Recomendación al Consejo del Mercado Común para el diseño de una política común respecto al uso de los Recursos del Acuífero Guaraní" (MERCOSUR/PM/REC. 02/2008), en la que se refleja el papel de las diferentes partes interesadas: "Por lo antedicho, visto que no existe aún una Política, ni Legislación común que regule la explotación sustentable de las aguas superficiales y subterráneas transfronterizas, que la misma deberá contemplar la legitimación activa de las generaciones futuras, el control social y la participación ciuda-

dana que son herramientas fundamentales para la preservación y el mantenimiento del mencionado recurso”.

Entre los recursos comunales de impacto social, la preservación del agua dulce es relevante. Por lo tanto, observar los procesos de gestión local intra e intermunicipal ayuda a develar las decisiones. Una de las preguntas centrales está basada en algunas de las tesis de Ostrom (1990): cómo un grupo de individuos que se encuentran en una situación de interdependencia puede organizarse y gobernarse a sí mismo para obtener beneficios conjuntos constantes, a pesar de que todos se vean tentados a eludir responsabilidades o actuar de manera oportunista (“free-rider”). El escenario es el Mercosur y sus municipios, especialmente los que se localizan sobre el Acuífero Guaraní y pertenecen a la Red Mercociudades. Guían el trabajo los siguientes interrogantes: ¿las decisiones de los gobiernos nacionales y provinciales por conservar el patrimonio natural y cultural de la región a través de la creación de espacios naturales protegidos, son valoradas y tenidas en cuenta por las comunidades de usuarios?, ¿los planes de manejo de estos espacios son compatibles con los intereses de las comunidades locales?, ¿qué se está haciendo en el caso de los municipios estudiados para poder restablecer otras alternativas sostenibles y evitar el acelerado deterioro de los recursos naturales y el consecuente impacto social? La elección del estudio de caso para considerar a los bienes comunales como un elemento facilitador de la integración regional, especialmente en el nivel subnacional, responde a la importancia y relevancia del Acuífero Guaraní y a la gestión de los recursos comunales que, como elementos integradores, requieren de políticas horizontales, que comprometan transversalmente a todas las instancias gubernamentales interesadas. En este sentido, cada vez más se plantean soluciones integrales a los problemas complejos que los poderes públicos abordan.

Para los países del Mercosur tenemos que, como marco legal de mayor envergadura, en las constituciones de cada país se hace referencia al agua. En el caso de la Constitución Argentina, menciona un amplio espectro de bienes comunes y consagra a las provincias el dominio de los recursos naturales. En el caso de Paraguay, también en su carta magna menciona el ambiente; mientras que Brasil y Uruguay se refieren al agua. Ya en 1934, Brasil había sancionado lo que podríamos denominar un hito: el Código de Aguas. Mientras que en los restantes países aparecen normas referidas a la gestión del agua hacia fines de la década del 90. En Argentina encontramos un régimen legal para la utilización del SAG en las provincias por las que corre esa cuenca de agua, utilización en general ligada a las actividades de uso del agua termal.

Podemos sostener que a nivel internacional no hay un acto de carácter mandatorio respecto del manejo del agua. Pero sí encontramos la preocupación en diversas conferencias internacionales, tal es el caso de Dublín en 1992; Cumbre Río en 1992; I Foro Mundial del Agua de Marruecos en 1997; II Foro Mundial del Agua de La Haya en 2000; Cumbre de Johannesburgo en 2002; III Foro Mundial del Agua de Kyoto en 2003; IV Foro Mundial del Agua de México en 2006.

En el tema del Acuífero Guaraní, los países que lo comparten pactan crear el "Proyecto de Declaración de Principios Básicos y Líneas de Acción para el Sistema Acuífero Guaraní". Los gobiernos convinieron ponerlo en práctica con la intervención de organismos internacionales: el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF) y el Banco Mundial (BM) como agencia de implementación de los fondos GEF. "Para ello las partes han acordado que la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos (SG/OEA) actúe como agencia ejecutora internacional del Proyecto. La SG/OEA ejecuta técnica y administrativamente el Proyecto a través de su Departamento de Desarrollo Sostenible (DDS-OEA) y con el apoyo administrativo de las oficinas localizadas en cada país". Tiene como designio "apoyar a los cuatro países para elaborar conjuntamente e implementar un marco común institucional, legal y técnico para manejar y preservar el Sistema Acuífero Guaraní para las generaciones futuras".

III. MERCOCIUDADES Y EL ACUÍFERO GUARANÍ

Pensar la *coordinación* en las nuevas articulaciones que se ven favorecidas por una *transversalidad territorial* configurada en el contexto de la Red Mercociudades, da lugar a reconocer nuevos circuitos de relaciones que, de otra forma, no tendrían cabida.

La Red provoca un singular involucramiento en la región que se caracteriza por no mediar escalas jerárquicas, permitiendo a su vez a los gobiernos locales desarrollar un conjunto de acciones desde las Unidades Temáticas (UT) cuyos temas vinculantes abarcan: autonomía y gestión; ciencia y tecnología; cooperación internacional; cultura; desarrollo económico; desarrollo social; educación; género y municipio; medio ambiente; y planificación estratégica. En torno a estas últimas, y con la presencia de un municipio coordinador, se nuclean aquellas políticas que puedan encontrarse identificadas como prioritarias para su tratamiento conjunto. El ejercicio de tales coordinaciones se resuelve mediante cumbres específicas de cada unidad temática y en las Cumbres de la Red. Estas últimas se realizan una vez al año y permiten además la

elección del lugar para el ejercicio de la secretaría ejecutiva de parte del Municipio sede que se haya elegido.

En esa dirección, se consolida la hipótesis de que la red puede hallar circunstancias para *atravesar* una concepción geopolítica del Mercosur que considere al espacio local como núcleo de nuevos impulsos sociopolíticos. El modelo de complejidad se plasma en una geografía que desvanece el mapa regional y devela nuevos circuitos de interacción productiva, cultural y social, si bien debe advertirse la presencia de asimetrías como una limitación y riesgo latente respecto de reiterar la lógica del órgano Mercosur. Por su parte, es necesario mencionar nuevamente que la estructura de la Red Mercociudades se formaliza en un conjunto de unidades temáticas, las cuales tienen la función de dar cuenta de las políticas centrales que son de interés orientar. Ello se corresponde con las estructuras del órgano Mercosur en términos de sus comisiones, aunque la lectura atenta de las UT de la Red muestra un grado de desagregamiento significativo y a su vez un sistema de relaciones cuya singularidad es consolidarlas en un sistema en red. Es relevante, por un lado, su disposición reticular que admite igualdad de posiciones y proximidad de los pares entre sí, y, por otro, una apoyatura conjunta, estimulante de la evaluación de resultados de las experiencias ajenas.

IV. RESULTADOS

Se seleccionó una de las cuencas acuíferas subterráneas más importantes de América del Sur pensando en tres variables: confianza, reputación y reciprocidad entre actores sociales. Respecto a la primera variable, se puede desagregar la propuesta en confianza generalizada, confianza en instituciones y confianza respecto a las normas legales. Con relación a la reputación, se avanza en la búsqueda de respuesta acerca de la reputación de los otros actores, no solo gubernamentales subnacionales, sino otros pertenecientes a los subsectores de la sociedad; asimismo la reputación de las redes de municipios y de la normativa que se promulga en los actores gubernamentales y de las redes. En el caso de la reciprocidad, entendida como la reacción de manera positiva a las conductas igualmente positivas de los otros (Ostrom, 2000), surge de la necesidad de mantener un equilibrio entre lo que damos y lo que recibimos. Como objeto de análisis, podemos definirla como un tipo de obligación social que emerge en el intercambio entre dos o más individuos o grupos. Este término da

cuenta de un intercambio de tipo relacional y no terminal, a diferencia de un intercambio mercantil.

El Grupo de Estudios Institucionalidad Social y MERCOSUR, con sede en el Instituto Gino Germani, realizó una encuesta (*online*)³ dirigida a los Municipios que integran la Red Mercociudades. Las respuestas recibidas totalizaron 32, y de los datos obtenidos, en el caso de las variables confianza, reputación y reciprocidad, se puede avanzar con las afirmaciones:

CONFIANZA ENTRE ACTORES SOCIALES

CONFIANZA en	Mucha	Algo	Poca	Ninguna
Gobiernos Nacionales	57,9%	26,3%	15,6%	0%
Gobiernos Provinciales	26,3%	47,4%	21,1%	0%
Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC)	42,1%	57,9%	0%	0%
Empresas	26,3%	63,2%	5,3%	5,3%
Universidades/Centros de investigación	63,2%	26,3%	5,3%	5,3%

Tal como queda representado, el mayor grado de confianza se manifiesta en las Universidades / Centros de investigación; luego, en los Gobiernos Nacionales; un grado menor de confianza se deposita en las OSC; y ya con menor grado de confianza encontramos a los Gobiernos Provinciales y a las Empresas.

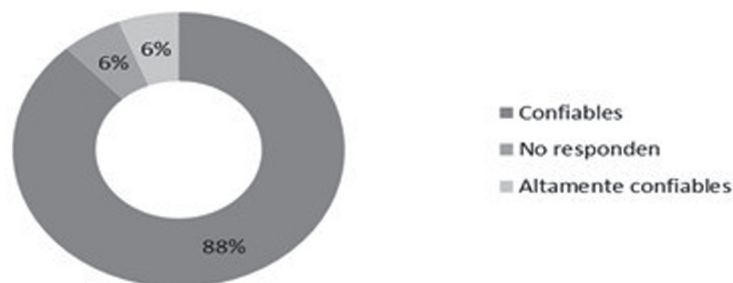
En el caso de los actos administrativos, como normas que alcanzan a los municipios encuestados, se han relacionado legalmente de diferentes y múltiples maneras:



3 MENDICOA Gloria (2014) La Mercociudades, redes de cooperación e intermunicipalidad. ¿Son la globalización y la distribución del poder factores limitantes de su consolidación?. Resultados aproximados y continuidad de debate. ISBN 9789872617912. Institucionalidad Social y Mercosur. Buenos Aires Argentina

Al solicitar que los municipios de la Red comentaran acerca de la confiabilidad en las decisiones adoptadas por los otros municipios de la Red, encontramos que:

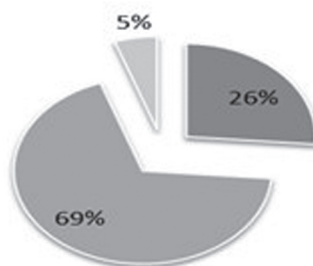
LAS DECISIONES DE OTROS MUNICIPIOS DE LA RED MERCOCIUDADES



En el caso del cumplimiento de los actos administrativos rubricados por los municipios de la Red Mercociudades, quienes contestaron nos orientaron consignando que:

CUMPLIMIENTO DE LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS

■ SIEMPRE ■ FRECUENTEMENTE ■ POCO



CONCLUSIONES

Los posicionamientos de los Municipios de la Red Mercociudades nos permiten inferir un interesante grado de confianza, confiabilidad, y vislumbrar la posibilidad de establecer acciones conjuntas para administrar bienes, entre ellos bienes comunes o comunales. No se ha hallado aún en el proceso investigativo algún tipo de con-

xión o interrelación entre las diferentes instancias del Mercosur, por lo que lo relativo al Acuífero Guaraní es todavía una suerte de “esbozo de intención”. Se tiene hasta el momento un buen relevamiento de la cuenca subterránea sin, al menos por ahora, acciones visibles tendientes a gestionar el recurso en forma conjunta.”

Los “altos niveles” en los que se trabajó la temática no involucraron a las instancias de red que tienen los municipios.

Del análisis de los datos primarios obtenidos en la encuesta, y en el entrecruzamiento con los datos de entrevistas a otros actores del bien comunal Acuífero Guaraní, surge nuevamente lo importante que es tener a mano un recurso como esa cuenca subterránea y, por lo tanto, la responsabilidad que implica encontrar una manera de utilizarla sin destruirla, por el bien común. Existe una falta de conocimiento sobre las aguas subterráneas, su potencial, su uso y sus vulnerabilidades, por parte de la población en general, de los medios, de los parlamentarios y de los diversos niveles de gobierno. Requeriría una organización de los usuarios de agua subterránea, especialmente de los sectores agrícola, minero, de agua potable, entre otros. A su vez, se vislumbra que falta realizar y actualizar estudios de agua subterránea, establecer de redes de monitoreo y de bancos de datos hidrogeológicos, con recursos suficientes, además de programas de capacitación en las instancias locales.

Sintetizando las reglas existentes, encontramos tres declaraciones de Presidentes del Mercosur, una conferencia de Estados Parte, una decisión del Consejo Mercosur, un comunicado de los Presidentes de los Estados Parte, referencias directas en las constituciones de los países fundantes del MERCOSUR, un Código de Aguas, numerosas leyes en los cuatro países, una importante cantidad de conferencias internacionales desde 1972 hasta la actualidad, una resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas y un programa UNESCO. Todas estas medidas de mayor o menor envergadura refieren al conocimiento, tratamiento y posible futuro de una de las cuencas de agua dulce más grandes del mundo; pero hasta el momento no ha sido un tema de interés para los gobiernos locales, no hay menciones en los municipios acerca del Acuífero Guaraní, por lo que se desconoce hasta el momento algún tipo de acción colectiva de los actores involucrados relacionada con la gestión de un bien común en el orden local.

Por lo tanto, los beneficiarios del Acuífero, los municipios, de acuerdo con los resultados de la encuesta, consideran confiables y posibles cooperantes a los otros municipios, y no tienen en su agenda el tratamiento del tema del agua subterránea.

María Beatriz Lucuix

Para concluir, se reitera lo expresado acerca de la importancia que reviste un recurso como esa cuenca subterránea y, por lo tanto, la responsabilidad que implica encontrar una manera de utilizarla sin destruirla, por el ***bien común***.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLENDE J. (1995), *Desarrollo Sostenible. De lo global a lo local. Ciudad y territorio*, en: „Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales”, n° 104.

ARGÜELLES A. (2007), *El agua potable y sus problemas*, Buenos Aires: Instituto de Investigación y Desarrollo – Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires.

ARNAUD V.G. (2007), *El recurso del agua*, en Amilcar Argüelles, *El agua potable y sus problemas*, Buenos Aires: Instituto de Investigación y Desarrollo – Academia Nacional de Ciencia de Buenos Aires.

ARNOLD J. y BIRD P. (1999), *Forest and the Poverty-Environment Nexus*, Documento presentado en el Seminario de Expertos del PNUD y la CE sobre la pobreza y el medio ambiente, Bruselas.

BADÍA G. y CARMONA R. (comps.) (2008), *La gestión Local en Argentina: situación y perspectivas*, Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.

BALLART X. (1994), *Factores de éxito en la resolución de dilemas sociales (Una aplicación a partir de la teoría de los juegos repetidos)*, en: „Revista de Estudios Políticos”, n° 85. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

CARI (Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales) (2004), *Seminario „El Acuífero Guaraní”*, Documentos de Trabajo, n° 81, Buenos Aires: Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Disponible en línea: <<http://www.cari.org.ar/pdf/acuifero.pdf>> (último acceso: 15/10/2009).

CASTELLS M. (1999), *La era de la información*, „La sociedad red”, Vol. I, México: Siglo XXI.

CHAMOUX, M. y CONTRERAS J. (1996), *La gestión comunal de recursos*, Economía y poder en las sociedades locales de España y América Latina, Barcelona: Icaria- Institut Català d'Antropologia.

CIPPEC (2009), *Construyendo Confianza*, „Hacia un nuevo vínculo entre Estado y Sociedad Civil”, Vol. I. PNUD / Jefatura de Gabinete, Presidencia de la Nación.

DESAI M. (2003), *Public goods: a historical perspectives*, en KAUL I, CONCEICAO P; Le GOULVEN y MENDOZA R (eds), *Providing Global Public Goods maneging Globalization*, pp. 63-77, UNDP and Oxford University Press New York, USA.

ESREY S. y ANDERSSON I. (1999), *Poverty-environment Interactions in Water and Sanitation: Key Issues and Policies*, Documento inédito. PNUD.

FEENY D., BERKES F., MCCAY B. y ACHESON J. (1990), *The Tragedy of the Commons: Twenty-Two Years Later*, „Human Ecology”, v. 18, n° 1.

FOSTER S. et al. (2009), *La Iniciativa del Acuífero Guaraní Hacia la Gestión Realista del Agua Subterránea en un Contexto Transfronterizo*, Gestión Sustentable del Agua Subterránea, Lecciones de la Práctica, Washington: World Bank.

GARDNER R. y OSTROM E. (1990), *Rules and Games*, „Public Choice”, v. 70.

GOMA R., SUBIRATS J. (2002), *Políticas Públicas en España: contenido, redes de actores y niveles de gobierno*, Barcelona: Ariel.

GUTIERRES J.A. (2007), *¿Qué sabemos del Acuífero Guaraní y la gestión de su conocimiento?*, [en:] Iglesias y Taks, *Acuífero Guaraní, por una gestión participativa*, Montevideo: Casa Bertolt Brecht.

KAUL I., GRUNBERG I., STERN M.A. (1999), *Global public Goods International Cooperation in the 21th Century*, UNDP and Oxford University Press, New York, USA.

KEOHANE R., OSTROM, E. (1995), *Local Commons and Global Interdependence*, Heterogeneity and Cooperation in Two Domains, Londres: Sage Publications.

KISER L., OSTROM E. (1982), *The Three Worlds of Action. A Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches*, [en:] Ostrom (ed.), *Strategies of Political Inquiry*, Londres: Sage Publications.

LATOUR B. (2008), *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*, Buenos Aires: Manantial.

LUCUIX M.B. (2007), *Unidad Temática CYT en Mercociudades*, [en:] Mendicoa (comp.), *Fronteras abiertas para el Mercosur. Una gobernanza con sentido estratégico y equidad social*, Buenos Aires: Editorial Espacio.

MATUS C. (2008), *Los tres cinturones del Gobierno*, Buenos Aires: UNLaM/Fundación Altadir.

MEDINA VÁSQUEZ, WIESNER E. J, GARNIER L. (2000), *Funciones Básicas de la Planificación*, „Cuadernos ILPES” N° 46; Editorial ILPES, Santiago de Chile, Chile.

MENDICOA G., LUCUIX M.B. (2010), *Institucionalidad Social y Mercosur*, en Soportes estadísticos para optimizar el diagnóstico en el proceso de Integración Regional, CD, Buenos Aires.

MENDICOA G. (comp.) (2004), *Hacia la institucionalidad social del Mercosur*, Opciones para el debate, Buenos Aires: Espacio Editorial.

(2007), *Fronteras abiertas para el Mercosur. Una gobernanza con sentido estratégico y equidad social*, Buenos Aires: IOPPS-Espacio Editorial.

(2009), *Desarrollo Local y Territorialidad Integrada, Notas para un plan estratégico Regional*, Buenos Aires: UNLaM-Prometeo.

OSTROM E. (2003), *Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva*, „Revista Mexicana de Sociología”, año 65, n° 1.

(2000), *Collective Action and the Evolution of Social Norms*, „Journal of Economic Perspectives”, Volumen 14, No 3, Summer 2000, pp.137-158, USA.

OSTROM E., GARDNER R. (1994), *Rules, Games and Common-Pool Resources*, Michigan: The University of Michigan Press.

OSTROM E., SCHROEDER L., WYNNE S. (1993), *Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective*, Colorado: West view Press.

OSTROM E. (1992), *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*, San Francisco: ICS Press.

OSTROM E. (1990), *Governing the Commons, The evolution of institutions for collective action*, Cambridge: Cambridge University Press.

POSTEL S. (2001), *Growing More Food With Less Water*, „Scientific American”, n° 284.

SASSEN S. (2010), *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensambles globales*, Buenos Aires – Madrid: Katz Editores.

SEN A., KLIKSBERG B. (2009), *Primero la gente. Una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*, Buenos Aires: Editorial Temas.

SINOEL B., KJELDJAKOBSEN A.C.E. (2008), *La apertura al exterior de las ciudades latinoamericanas y la cooperación descentralizada*, „Observatorio de Cooperación Descentralizada de la UE-AL. Estudios de Investigación”, n° 3. Barcelona.

María Beatriz Lucuix

SUBIRATS J. (2000), *Presentación*, en Font y Subirats (eds.), *Local y sostenible. La Agenda 21 Local en España*, Barcelona: Icaria.

(2002), *Redes, territorios y gobierno: nuevas respuestas locales a los retos de la globalización*, Barcelona: Diputación de Barcelona.

José Luis Benítez Contreras*

Universidad De Guadalajara, México

LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO

**The knowledge economy as a strategy for regional
development in Mexico**

Abstract: The knowledge economy can replace the production style and innovation of the traditional economy, where human capital is the main asset, so that the knowledge possessed by such capital will be the engine for economic growth of a country or a region with In order to convert the society that dwells in knowledge societies. A study of the situation of the middle cities in the central-western region of Mexico was conducted in order to identify if these cities have what it is needed to be within the knowledge economy. A comparative study was conducted with data from Census 2000 and 2010. It was found that 29 medium-sized cities in the region of study have the foundation necessary to be within the knowledge economy, thus reflecting the potential to become into geographic spaces with the conditions for society to reap the benefits that represent the average cities with characteristics of the knowledge economy.

Key-words: Knowledge-based economy, Central-Western Mexico, Economy growth

I. INTRODUCCIÓN

La economía del conocimiento es un campo de estudio que se centra en el conocimiento que posee una persona, ya sea explícito o tácito¹, representando el factor a través del cual se otorgará valor al capital humano (Ferraro, 1999) y que se utilizará con la finalidad de generar y acumular riqueza.

Por lo tanto, se considera que la economía del conocimiento podría tener mayor éxito en las ciudades más grandes sin embargo, existen algunos estudios que demuestran que no es regla que las ciudades grandes sean las más eficientes (Jordan y Simioni, 1998). O'Hagan y Rutland (2008) exponen que las ciudades medias de Canadá ofrecen resultados positivos tan alentadores como los de las ciudades grandes del país.

Considerando lo anterior, es importante analizar la situación de las ciudades medias de México e identificar si tienen lo necesario para su inserción en la economía del conocimiento. La literatura sugiere que las ciudades medias cuentan con las ventajas suficientes para resolver problemas y desafíos de una manera eficiente e incluso que son una opción como punto de partida para el desarrollo regional dentro de un país (Jordan et al., 1998). De esta manera, la creciente importancia atribuida al desarrollo basado en el conocimiento, contribuye a reforzar el tradicional papel de la ciudad: el de ser el centro donde existe una mayor densidad de recursos del conocimiento (Romeiro y Méndez Gutiérrez Del Valle, 2008).

Por otro lado, es necesario el estudio de las ciudades medias en México, ya que se identifican como un referente para el desarrollo regional del país. Actualmente existen estudios donde se examina la posición de México respecto a su desarrollo en la economía del conocimiento, sin embargo éstos han sido elaborados con un enfoque macroeconómico, dejando abierta la posibilidad de una investigación a nivel mesoeconómico.

Este trabajo presenta el estudio de la situación de las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México² con respecto a la economía del conocimiento; la

1 Explícito: es el conocimiento contenido en el lenguaje oral y escrito para consumo o acceso de otros. Es conocimiento que ha sido formulado y formalizado y que normalmente se encuentra en libros, documentos, manuales o presentaciones. Es fácil de formalizar y de estructurar y, por tanto, su transferencia es sencilla y Tácito: es el conocimiento que reside en las personas en forma de habilidades, know-how, experiencia, intuiciones, sensaciones y creencias. Es un conocimiento personal, contextual, difícil de formalizar y comunicar (Barceló, 2001:53).

2 Para términos de este estudio, esta región está conformada por ocho entidades federativas, las cuales son: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.

investigación se realizó a través de un análisis comparativo entre el escenario dado por el Censo General de Población y Vivienda (XII CGPV 2000) en el periodo 2000 y en el 2010 (XIII CGPV 2010) con la finalidad de identificar si cuentan con las bases necesarias para estar dentro de la economía del conocimiento.

El principal objetivo de la investigación fue comprobar que las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México cuentan con las bases necesarias para estar dentro de la economía del conocimiento a través del análisis comparativo entre las variables de Vivienda y Urbanización, Población y Educación del XII CGPV 2000 y el XIII CGPV 2010. El estudio se llevó a cabo con un primer acercamiento al fenómeno, por medio de un estudio exploratorio, con el fin de familiarizarse con todos los elementos que forman parte del fenómeno e identificar conceptos y variables como lo indica Hernández, Fernández y Baptista (2010). Posteriormente se realizó un estudio descriptivo con el fin de especificar las propiedades, características y perfiles de la economía del conocimiento y las ciudades medias.

II. ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Para comenzar se presentan algunas definiciones de este concepto con la finalidad de explicar lo qué se entiende por ella. Kuznetsov y Dahlman (2008) definen a la economía del conocimiento como: “aquella economía que estimula a su organización y personas a adquirir, crear, diseminar y utilizar el conocimiento de modo más efectivo para un mayor desarrollo económico y social”. Así mismo, Kriščiūnas y Daugėlienė (2006) y Medina y Ortegón (2006:21) utilizan la misma definición.

La Organización para el Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (1996:9) otorgó, la cual dice que es: “la economía basada en la producción, distribución y uso del conocimiento y de la información.” Después Castells (1999:2) proporciona otra definición, quien dice:

- Es un fenómeno nuevo porque sólo en las dos últimas décadas del siglo XX se ha constituido un sistema tecnológico de sistemas de información, telecomunicaciones y transporte, que ha articulado todo el planeta en una red de flujos en las que confluyen las funciones y unidades estratégicamente dominantes de todos los ámbitos de la actividad humana.”

La economía del conocimiento se entenderá de la siguiente manera para fines de esta investigación: la economía donde hay un crecimiento económico a tra-

vés de la propagación, difusión y adquisición del conocimiento con la finalidad de generar riqueza y un favorable desarrollo económico, es decir, es la economía donde el conocimiento es el mecanismo por medio del cual se genera un valor o beneficio.

La economía del conocimiento se caracteriza principalmente por la transformación de conocimiento en materia prima, capital, productos y en factores esenciales para la producción. También se caracteriza por los procesos económicos a través de los cuales la generación, compra, venta, estudio, depósito, desarrollo, distribución y protección de los conocimientos se convirtió en lo predominante e influye decisivamente en el logro de ganancias y la sustentabilidad de la economía en el largo plazo (Sîrbu, Doine y Mangra, 2009:229).

Así mismo, la evolución hacia la economía del conocimiento no es lineal ni sigue una misma historia. Dado que la economía del conocimiento tiene como factor de producción al conocimiento, es difícil determinar un punto exacto en la historia en el cual surgió la economía del conocimiento. Sin embargo, todo pareciera indicar que la economía del conocimiento está en pleno desarrollo y que es a partir de la década de 1980 en la que se empieza a reconocer al conocimiento como un motor para el crecimiento económico.

Los indicadores macroeconómicos de la economía del conocimiento proporcionan un punto de partida para analizar la situación macroeconómica de un país en cuanto a la economía del conocimiento. Medina et. al (2006:65) mencionan los siguientes:

- “Digital Access Index (DAI). Mide el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), incluye ocho indicadores agrupados en cinco categorías y cubre 178 países.
- Digital Opportunity Index (DOI). Mide las oportunidades digitales de la sociedad de la información y uso de las tecnologías (TIC). Utiliza 11 indicadores agrupados en tres categorías (oportunidad, infraestructura y uso).
- Index of Knowledge Societies (IKS). Mide la evolución y el comportamiento de los países en el logro de una sociedad del conocimiento. Trabaja con 14 indicadores cuantitativos organizados en 3 categorías (activos, avances y prospectiva) y abarca 45 países.
- Knowledge Economic Index (KEI). Trata de mostrar las fortalezas y debilidades de los países en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Emplea 12 indicadores agrupados en cuatro categorías.

- Network Readiness Index (NRI). Mide la preparación de un país para participar de los beneficios de los avances de las tecnologías de la información y el conocimiento. Incluye a 104 países con 51 indicadores cuantitativos y cualitativos, divididos en 3 categorías.
- Technological Achievement Index (TAI). Los informes del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) sobre Desarrollo Humano incluye este Índice como reflejo de la capacidad tecnológica de un país.
- UNCTAD Index (ICT). Está diseñado para medir y comparar el desarrollo de las tecnologías de la información y el conocimiento (conectividad, acceso y políticas). Incluye indicadores cualitativos y cuantitativos agrupados en estas tres categorías (conectividad, acceso y políticas).
- UNPAN Index (UNPAN, United Nations Public Administration Network). A cargo de la Division for Public Administration and Development Management de las Naciones Unidas, mide el comportamiento de los países de acuerdo al desarrollo de los Sitios Web, infraestructura de telecomunicaciones y capacidades humanas. El ranking se realiza sobre 178 países y también se le conoce como e-government index.
- Índice del Banco Mundial (WSIS). Este Índice incluye 15 indicadores distribuidos en 5 categorías (acceso, calidad, sostenibilidad, aplicaciones y provisión) de las TIC en 144 países.
- ArCo. En honor a sus autores Daniel Archibugi y Alberto Coco, es una derivación del Índice de Logros Tecnológicos (TAI) del PNUD e incluye indicadores de creación tecnológica, infraestructura y habilidades de recursos humanos."

Cada uno de estos indicadores permite en cierta medida ubicar a cada país respecto a la ciencia, tecnología, innovación y evolución hacia una sociedad del conocimiento (Medina et al., 2006:65).

Cabe aclarar que para esta investigación no es posible aplicar todos los indicadores macroeconómicos ya que se requieren datos a nivel mesoeconómico que permitan explicar en el plano local, la situación actual de las ciudades medias y la presencia de elementos de la economía del conocimiento. Para este estudio, se utilizó el indicador macroeconómico KEI como base, del cual se toman en cuenta algunas de sus variables para la construcción de la explicación de la realidad del fenómeno que se aborda, las cuales se detallan en el apartado de Resultados.

III. CIUDADES MEDIAS

Para iniciar este apartado, se define el concepto de ciudad. Los autores Zoido; De la Vega; Morales; Mas y Lois (2000) definen a la ciudad como: "Ciutat / Hiri / Cidade. Núcleo de población de ciertas dimensiones y funciones especializadas en un territorio amplio."

Por su parte, Cuervo (2006:23) define a la ciudad como:

"Un microcosmos del espacio social y condensa sus características; no obstante, posee rasgos que la hacen particular, que la especifican: la densidad de los elementos y la intensidad de las interacciones generan diferencias cuantitativas y cualitativas en el comportamiento de la ciudad como componente particular, pero dominante, del espacio social."³

Entonces, para fines de esta investigación la ciudad media de la Región Centro-Occidente de México es un microcosmos del espacio social y condensa sus características; no obstante, posee rasgos que la hacen particular y que la especifican. Algunos de sus rasgos son el tamaño de áreas urbanas, su densidad demográfica, la densidad de su población económicamente activa, entre otros.

Con base en la información obtenida de los XII CGPV 2000 y el XIII CGPV 2010, las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México tienen como características, de acuerdo a la Ley Zipf⁴, un rango de población de 100,000 hasta 800,000 habitantes, en promedio tienen 23Km² de áreas urbanas, densidad poblacional de 7,449 habitantes por Km², densidad de población económicamente activa de 3,148 habitantes por Km², en promedio 61 escuelas de secundaria, 4 escuelas de profesio-

3 Esta definición pretende dotar de una identidad teórica clara y específica al estudio de los problemas del desarrollo regional, urbano y territorial, reconociendo la necesidad de una visión integral y pluridimensional de esta problemática (Cuervo 2006:23).

4 Cuervo (2004) señala que: "El verdadero descubridor de la ley de rango-tamaño fue Auerbach (1913), quien la entendió como una función logarítmica inversa entre el tamaño de la ciudad y su rango: $\text{Log } P = A - q \text{ Log } R$, donde P es el tamaño demográfico de la ciudad, R es su rango, q la pendiente de la función cuyo valor es negativo y A es el valor del intercepto de la función en el eje vertical. Este intercepto es el tamaño teórico (estimado) de la ciudad mayor. Zipf popularizó una versión particular de la ley de rango-tamaño, conocida como ley de Zipf. Supuso su pendiente igual a la unidad y estableció, por tanto, que el tamaño de las ciudades era una función aritmética del rango: la segunda ciudad debería ser la mitad de la primera, la tercera un tercio de la ciudad mayor, y así sucesivamente hasta llegar a la ciudad de rango n. Propuso además, sin aportar prueba alguna, que la existencia de esta ley era expresión del grado de unidad e integración del respectivo sistema urbano. La ley de Zipf asumió así un carácter normativo: su existencia debía interpretarse como manifestación del "buen" grado de integración económico-territorial de la red urbana en cuestión".

nal técnico, 28 escuelas de bachillerato y 19 escuelas de formación para el trabajo por cada Km². Por último, poseen en promedio una densidad de población de 18 años y más con nivel profesional de 1,104 habitantes por Km², densidad de población de 18 años y más con posgrado de 91 habitantes por Km² y densidad de población de 15 años y más alfabetizada de 4,909 habitantes por Km².

Ahora bien, Rodgers; Beall y Kanbur (2011) mencionan que una característica de las ciudades medias es la concentración de las actividades económicas en las ciudades, dado que las ciudades medias se caracterizan por especializarse en una cierta actividad económica, dado que es en las ciudades grandes pueden encontrarse diversas actividades económicas y en las ciudades pequeñas su economía es de sobrevivencia. Es por ello que las ciudades medias pueden funcionar como motor para impulsar el desarrollo regional por medio de la economía del conocimiento.

Para ello, existe el concepto de ciudades del conocimiento, aquella que desarrolla estrategias intencionales con el objetivo de intensificar la producción, transferencia y aplicación del conocimiento y procura incentivar una cultura de aprendizaje colectivo y de difusión del conocimiento entre todos los actores (ciudadanos, organismos públicos, empresas, etc.) (Romeiro et al., 2008).

En pocas palabras, la finalidad de las ciudades del conocimiento es el desarrollo local a través de la economía del conocimiento, por ello las ciudades medias como un factor para el crecimiento económico aunado a la economía del conocimiento proveen de una amplia variedad de oportunidades para el desarrollo eficiente de las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México.

Las ciudades medias de esta región, en general poseen las características o las bases para su inclusión en la economía del conocimiento y de esa forma convertirse en ciudades del conocimiento. También es importante mencionar que las ciudades medias tienen la ventaja de ofrecer un costo y una calidad de vida mejor que otras ciudades, puesto que la inferencia general es que el costo de vida es menor que en las ciudades grandes y la calidad de vida también es mayor que una ciudad grande o una ciudad pequeña.

IV. RESULTADOS

El Fideicomiso para el Desarrollo de la Región Centro Occidente (FIDERCO)⁵ señala la división del país en cinco regiones y establece que la Región Centro-Occidente de México está compuesta por las siguientes entidades federativas: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas (FIDERCO, 2012).

En el Mapa 1, se especifica la Región Centro-Occidente de México. Es necesario denotar que la división política llevada a cabo es únicamente para fines prácticos de este trabajo puesto que existen otras maneras de realizar la división del país por regiones, por mencionar algunas de las distintas posturas:

- Bataillon (1993) divide México en regiones por sus recursos naturales y el medio ambiente;
- Delgadillo y Torres (1993) proponen una división de regiones por rasgos particulares de la población, sus formas de expresión, las costumbres, el tipo de alimentación, el vestido, las tradiciones y la cultura;
- Bassols (2002:312-314) divide al país con base en criterios físico-geográficos, socioeconómicos, demografía, actividades económicas, indicadores de desarrollo socioeconómico general, cultura y carácter natural.

La región Centro-Occidente de México incluye 441 municipios con una población total de 24,184,807 habitantes al 2010 y una superficie urbana de 2613.64km² al 2005⁶. Ahora bien, para elegir las ciudades medias del Centro-Occidente de México, para este estudio, se aplicaron dos criterios:

1. La Ley Zipf, aplicando logaritmo (LOG) a la población de cada municipio para conocer el valor de "Y" y ordenar los municipios del mayor al menor en cuanto a su población, para obtener el Rango, teniendo el mayor un rango con valor a cero y con ello obtener el valor de "X" (Cuervo, 2004). De acuerdo a este método, las ciudades medias serán las que tiene un LOG Municipio de 5.00 hasta 5.99.

5 El proceso regional se ha venido consolidando y ha sido respaldado por el Gobierno de la República y por los gobiernos de los estados de la región, gracias a lo cual, en diciembre de 2001 se constituye el FIDERCO como el instrumento financiero para lograr la operación del modelo de planeación regional y al mismo tiempo se han ido conformado otros grupos de trabajo (para mayor información se recomienda visitar su portal www.centrooccidente.org.mx)

6 Cabe mencionar que esta información no se tenía en el XII CGPV 2000 y el XIII CGPV 2010, el dato más reciente era del 2005.

2. Municipios con mayor nivel de urbanización (de 100,000 a 800,000 habitantes). Puesto que aún después de utilizar la Ley Zipf existían algunos municipios que a pesar de cumplir con la escala, no cumplen con lo que INEGI (2012b) indica que para la variable Tamaño Localidad deben cumplir para ser consideradas como áreas más urbanizadas, los criterios son:
- Áreas más urbanizadas corresponde a Localidades de 100,000 y más habitantes.
 - Áreas menos urbanizadas corresponde a Localidades menores de 100,000 habitantes.
 - Urbano medio corresponde a Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes.
 - Urbano bajo corresponde a Localidades de 2,500 a 14,999 habitantes.
 - Rural corresponde a Localidades menores de 2,500 habitantes.

Mapa 1. Región Centro-Occidente de México por entidades federativas



Fuente: Elaboración propia.

A partir de los dos criterios señalados anteriormente, se encontró que en la Región Centro-Occidente de México conformada por 8 entidades federativas, se localizan 38 municipios que cumplen con los requisitos antes descritos y los cuales fueron

estudiados para comprobar que cuentan con las bases para la inserción en la economía del conocimiento en la primera década del siglo XXI, contemplando datos de las ediciones 2001 y 2011 de los Anuarios Estadísticos y la edición 2011 del Panorama Sociodemográfico de cada entidad federativa de INEGI (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México

Acámbaro	Guadalupe	Salamanca	Tepic
Aguascalientes	Guanajuato	San Felipe	Uruapan
Apatzingán	Hidalgo	San Francisco del Rincón	Valle de Santiago
Bahía de Banderas	Irapuato	San Luis de la Paz	Villa de Álvarez
Celaya	Lagos de Moreno	San Luis Potosí	Zacatecas
Ciudad Valles	Lázaro Cárdenas	San Miguel de Allende	Zamora
Colima	Manzanillo	Silao	Zapotlán el Grande
Dolores Hidalgo Cuna de la Independencia Nacional	Morelia	Soledad de Graciano Sánchez	Zitácuaro
El Salto	Pénjamo	Tecomán	
Fresnillo	Puerto Vallarta	Tepatitlán de Morelos	

Fuente: Elaboración propia.

Para analizar la información recolectada se identificaron algunas variables consideradas en el indicador KEI y localizadas en el portal de INEGI y por medio del SCINCE⁷ (Sistema para la Consulta de Información Censal). Los datos a nivel de localidad urbana: indicadores de segmentos de Población y de Vivienda y Urbanización; y respecto a Educación, información de la Población de 15 años y más alfabeta y del Grado de Escolaridad). De manera complementaria se utilizarán datos a nivel municipal de educación proporcionados por la Secretaría de Educación Pública (SEP) al INEGI. En la Tabla 2 se muestran los indicadores utilizados para el desarrollo del estudio.

Tabla 2. Indicadores para la economía del conocimiento con base en la información presentada por INEGI

Indicadores Censo General de Población y Vivienda de INEGI	Motivo por el que se utiliza el Indicador
MEDIO AMBIENTE	
Superficie de áreas urbanas (Kilómetros cuadrados) (Urbano)	Para analizar la superficie de áreas urbanas con las que cuenta la ciudad.

7 Mientras que INEGI en su portal presenta los datos por municipio, el SCINCE es más específico y presenta la información por localidad (urbana o rural) dentro de los límites del municipio, por ello es importante mencionar que se consideraron los datos de las localidades dentro de cada municipio para igualar la información entre la encontrada en portal de INEGI y lo que el SCINCE proporciona.

POBLACION, HOGARES Y VIVIENDA	
Población	
Población total	La demografía es un punto clave en el desarrollo de la ciudad, dado que es el capital humano, un activo importante dentro de cualquier economía. Así mismo es el determinante para el grado de urbanización de acuerdo a INEGI (2012b).
Población económicamente activa (PEA)	De acuerdo a INEGI (2012b) lo Población económicamente activa comprende a partir de los 12 años y hasta los 65 años de edad.
Vivienda y Urbanización	
Total de viviendas particulares habitadas (Total viviendas)	Indica la cantidad de viviendas particulares habitadas que existen, con el fin de descartar aquellas viviendas que no están habitadas (las habitadas son las de interés para esta investigación).
Viviendas particulares habitadas que disponen de energía eléctrica, agua entubada de la red pública y drenaje (Viviendas con servicios)	<p>Los indicadores de Viviendas particulares habitadas que disponen de energía eléctrica, Viviendas particulares habitadas que disponen de televisión, Viviendas particulares habitadas que disponen de computadora y Viviendas particulares habitadas que disponen de internet proporcionan información tanto del desarrollo y comportamiento de la urbanización como de la economía del conocimiento.</p> <p>También cabe resaltar que dichas variables siguen una secuencia lógica, dado que para tener televisión, computadora y/o internet necesitan tener energía eléctrica, es por ello que se relacionan entre sí y ahí es donde se aprecia la importancia de cada una de ellas.</p> <p>De igual forma estos indicadores son parte de las TIC, las cuales están vinculadas con la economía del conocimiento.</p> <p>Cabe mencionar que para el indicador de Viviendas particulares habitadas que disponen de internet no hay datos anteriores al XIII CGPV 2010, por lo que se hará mención del dato mas no hay manera de comparar su comportamiento.</p> <p>De igual forma, cabe añadir que el indicador de las Viviendas con TV fue elegida por ser parte de las TIC.</p>
Viviendas particulares habitadas que disponen de televisión (Viviendas con TV)	
Viviendas particulares habitadas que disponen de computadora (Viviendas con PC)	
Viviendas particulares habitadas que disponen de internet (Viviendas con internet)	
SOCIEDAD Y GOBIERNO	
Educación	Las variables que pertenecen a Educación son consideradas para este estudio como insumo dentro de la economía del conocimiento. Cabe mencionar que para los indicadores de Alumnos egresados, Docentes y Escuelas se eligieron los niveles de educación en los que de acuerdo a INEGI (2012b) la población se encuentra dentro del rango de edad de Población Económicamente Activa; además la información de estos indicadores corresponde a los ciclos escolares del 99/00 y 09/10.
Población de 18 años y más con nivel profesional (Población 18+ profesional)	Estos indicadores proporcionan la especialización y la calidad del recurso humano calificado para la economía del conocimiento.
Población de 18 años y más con posgrado (Población 18+ posgrado)	
Grado promedio de escolaridad de la población	
Población de 15 años y más alfabetas (Población 15+ alfabetas)	

Alumnos egresados en secundaria	Estos indicadores proporcionan información acerca del recurso humano calificado en cuanto a los alumnos egresados de los ciclos escolares de 99/00 y 09/10.
Alumnos egresados en profesional técnico	
Alumnos egresados en bachillerato	
Alumnos egresados en formación para el trabajo	
Personal docente en secundaria	Estos indicadores proporcionan información acerca del recurso humano calificado para promover y capacitar al recurso humano durante los ciclos escolares de 99/00 y 09/10.
Personal docente en profesional técnico	
Personal docente en bachillerato	
Personal docente en formación para el trabajo	
Escuelas en secundaria	Estos indicadores proporcionan información acerca de la infraestructura con la que cuenta la ciudad media para promover la economía del conocimiento a través de la capacitación del recurso humano. Así mismo, dicha información es de los ciclos escolares 99/00 y 09/10.
Escuelas en profesional técnico	
Escuelas en bachillerato	
Escuelas en formación para el trabajo	

Fuente: Elaboración propia con datos de Anuarios Estadísticos y Panoramas Sociodemográficos de cada entidad federativa de INEGI.

El análisis de los datos muestran que las ciudades medias poseen el 34.51% de la superficie de áreas urbanas de la Región Centro-Occidente de México. En promedio, la densidad de la población total aumentó 21% en las ciudades medias, mientras que la densidad de la población económicamente activa tuvo un aumento en promedio de 38%. Ambos indicadores tienen resultados positivos, dado que hay más población que puede integrarse a la economía del conocimiento y que puede facilitar la adaptación e inserción en la economía del conocimiento.

Los resultados de los Indicadores de Viviendas y Urbanización no son muy alentadores, a pesar de que aumentaron para 2010, la relación de la proporción de los indicadores correspondiente al mismo año se vio afectada y esto representa un déficit de infraestructura en las viviendas para la economía del conocimiento.

Los Indicadores de Educación dan un resultado favorable para todas las ciudades medias. Los indicadores de la población 18+ tanto con nivel profesional como con posgrado aumentaron 145% y 169%, respectivamente, así mismo el Grado promedio

de escolaridad de la población, 116%, y la población 15+ alfabeta, 132%. Por lo que, estos indicadores de Educación demuestran que se tiene insumo para fomentar la inserción en la economía del conocimiento de las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México.

Ahora bien, el personal docente es una pieza clave para impulsar la economía del conocimiento en las ciudades medias, dado que sin personal docente no se puede impartir educación alguna y en la economía del conocimiento, la educación y el aprendizaje son factores claves para el fomento de la misma. El indicador de Personal docente en los cuatro grados de escolaridad ha obtenido resultados favorables para la inmersión en la economía del conocimiento de las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México (Secundaria 46%; Profesional técnico 53%; Bachillerato 43% y Formación para el trabajo 101%).

Los resultados del análisis del indicador de Escuelas presentan un comportamiento similar a los obtenidos por medio de los indicadores de Alumnos egresados y de Personal docente (Secundaria 26%, Formación para el trabajo 112% y Bachillerato 60%). Mientras la mayoría de las ciudades medias ha tenido un desempeño satisfactorio en este indicador, el grado escolar de profesional técnico muestra resultados en su mayoría negativos, en promedio disminuyó 1%. Dado que en la mayor parte de las ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México ha disminuido, mientras en otras ha desaparecido, o bien, no hay cambios.

Cabe aclarar que de las 38 ciudades estudiadas, nueve de ellas reflejan resultados en educación, que no favorecen a su determinación como ciudades medias ya que no cuentan con las bases socioeconómicas (Ciudad Valles, San Luis Potosí, Hidalgo, Michoacán de Ocampo, Lázaro Cárdenas, Michoacán de Ocampo, Morelia, Michoacán de Ocampo, Salamanca, Guanajuato, Tepatitlán de Morelos, Jalisco, Uruapan, Michoacán de Ocampo, Zamora, Michoacán de Ocampo, Zapotlán el Grande, Jalisco).

V. CONCLUSIONES

En conclusión se encontró que de las 38 ciudades medias de la Región Centro-Occidente de México comprendida por ocho entidades federativas, 29 ciudades medias cuentan con las bases necesarias para estar dentro de la economía del conocimiento debido a que los niveles de los indicadores de Población, Educación, así como Vivienda y Urbanización, aumentaron en un periodo de diez años, reflejando con ello el

potencial para transformarse en espacios geográficos con las condiciones para que la sociedad aproveche los beneficios que representan las ciudades medias con características de la economía del conocimiento.

Es así que el desarrollo local de las ciudades medias debe estar alineado al desarrollo de todo el país, puesto que con ciudades que en un futuro es probable se conviertan en ciudades grandes o alguna zona metropolitana, como lo que pasó en Aguascalientes, Guanajuato o Guadalajara. Por lo tanto las estrategias locales deben ir a la par con las estrategias estatales y éstas a su vez con las estrategias nacionales, con la finalidad de promover el desarrollo equilibrado. Por ello es que se considera importante la inmersión en la economía del conocimiento, dado que facilita la implementación de las estrategias por razones como: el capital humano con alto nivel de escolaridad, la infraestructura, la implementación de las TIC, el fomento de la I+D, entre otras.

Por lo tanto es importante considerar que la inversión en la economía del conocimiento se reflejará al largo plazo, dado que la educación comienza desde preescolar, pero rendirá frutos hasta la edad adulta, o bien dependiendo el caso, cuando se convierte en lo catalogado como población económicamente activa.

En resumen, como propuso el Grupo de Trabajo de la Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo de las Naciones Unidas, aunque los costos de la transición hacia sociedades de la información y el conocimiento sean elevados, América Latina y el Caribe deben enfrentar el reto porque los costos serán aún mayores si no se avanza en esta dirección (CEPAL, 2000:12). Tal como ya se mencionó, la economía del conocimiento se centra en el capital humano y al mejorar las capacidades y habilidades de la población podría traer consigo un desarrollo no solo económico, sino también cultural y de calidad de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barceló Llauger María (2001), *Hacia una economía del conocimiento*, Madrid: Editorial PriceWaterHouseCoopers.

Bassols Batalla Ángel (2002), *Geografía socioeconómica de México: Aspectos físicos y económicos por regiones*, México: Trillas.

Bataillon Claude (1993), *Las regiones geográficas en México*, México: Siglo XXI editores.

Castells Manuel (1999), *Globalización, Identidad y Estado en América Latina*, Santiago de Chile: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

CEPAL (2000), *América Latina y el Caribe en la Transición hacia una Sociedad del Conocimiento: Una agenda de políticas públicas*, Naciones Unidas.

Cuervo González, Luis Mauricio (2004), *Desarrollo económico y primacía urbana en América Latina: Una visión histórico-comparativa*, [en:] Torres Ribeiro, Ana Clara (comp.) (2004), *El rostro urbano de América Latina. O rosto urbano da América Latina*, Buenos Aires: CLACSO.

Cuervo González, Luis Mauricio (2006), *Globalización y territorio*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Delgadillo Macias, Javier y Torres Torres, Felipe (1993), *Geografía regional de México*, México: Trillas.

Ferraro, Ricardo (1999), *La marcha de los locos: Entre las nuevas tareas, los nuevos empleos y las nuevas empresas*, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

FIDERCO (2012), *Mesorregiones en el Territorio Nacional*. Recuperado de: <<http://www.centrooccidente.org.mx/mapa2.html>>.

Hernández R., Fernández C., Baptista P. (2010), *Metodología de la investigación*. Perú: Editorial McGraw Hill.

INEGI (2001), Anuarios Estadísticos de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.

INEGI (2011a), Anuario Estadístico de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.

INEGI (2011b), Panoramas Sociodemográficos de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas, México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI (2012a), *Direcciones Regionales y Coordinaciones Estatales*, Recuperado de: <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/Estatales/default.aspx>>.

INEGI (2012b), *Glosario de INEGI*, Recuperado de: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/encuestas/hogares/ene/metadatos/PEA.asp?s=est&c=10690>> Revisado el 5 de septiembre de 2012.

INEGI (2012b), *Glosario de INEGI*, Recuperado de: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/encuestas/hogares/ene/metadatos/PEA.asp?s=est&c=10690>> Revisado el 5 de septiembre de 2012.

INEGI (2012c), *Sociedad de la Información*, Recuperado de: <<http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=19007>> Revisado el 5 de septiembre de 2012.

Jordan, Ricardo y Simioni, Daniela (compiladores) (1998), *Ciudades intermedias de América Latina y el Caribe: Propuestas para la gestión urbana*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Kriščiūnas K., y Daugėlienė R. (2006), *The Assessment Models of Knowledge-Based Economy Penetration*, „Engineering Economics”, 50(5), pp. 36-46.

Kuznetsov, Yevgeny y Dahlman, Carl. J. (2008), *Mexico's Transition to a Knowledge-Based Economy: Challenges and Opportunities*, Washington, DC.

Medina Vásquez, Javier y Ortegón, Edgar (2006), *Manual de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

O'Hagan S., y Rutland T. (2008), *A Comparison of Canada's Small, Medium, and Large Cities in the Knowledge Economy*, „Canadian Journal Of Urban Research”, 17(1), 130-154.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (1996), *The knowledge-based economy*, Francia: OCDE.

Rodgers, Dennis, Beall, Jo y Kanbur, Rabi (2011), *Latin American Urban Development into the Twenty-first Century: Towards a Renewed Perspective on the City*, European "Journal of Development Research", 23, pp. 550–568. doi:10.1057/ejdr.2011.18.

Romeiro, Patricia y Méndez Gutiérrez Del Valle, Ricardo (2008), *Las ciudades del conocimiento: revisión crítica y posibilidades de aplicación de las ciudades intermedias*, *Script Noca*, "Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales", 12(270), ISSN: 1138-9788.

Sîrbu M., Doinea O., y Mangra M. (2009), *Knowledge based economy- the basis for insuring a sustainable development*, "Annals Of The University Of Petrosani Economics", 9(4), pp. 227-232.

Zoido, Florencio, De la Vega, Sofía; Morales, Guillermo; Mas, Rafael y Lois, Rubén (2000), *Diccionario de geografía urbana, urbanismo y ordenación del territorio*, España: Editorial Ariel S.A.

Alma Alicia Aguirre Jiménez*

Universidad De Guadalajara, México

Francisco Morán Martínez**

Universidad De Guadalajara, México

EFFECTOS EN EL DESARROLLO LOCAL Y REGIONAL POR DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LAS AGUAS DE LA CUENCA RIO VERDE, MÉXICO

**The effects of the institutional division of water on local and
regional development in Rio Verde basin, Mexico**

Abstract: Since the last decade of the twentieth century has been remarkable in many countries and / or regions, the social and political problems related to the availability and distribution of water, issues involving spatial dimensions, both local as regional levels and for many governments even when is displayed as a priority to attend, not always the decisions eliminate conflicts of interest between the resource users.

In Mexico, historically has been stating that geographically, the availability of water resources has come to an end in the metropolitan area of Guadalajara (Mexico) and the city of Leon, Guanajuato (Mexico) and that this situation requires water transfers, given the exponential growth of urban and industrial centers affected by the process of economic globalization.

Therefore, the purpose of this document is to present the different legal and institutional arrangements in relation to the distribution and use of water in the basin of the Rio Verde, which allow inferences of social and economic conditions that may affect regional development derived legal actions that establish management guidelines of national

* aalmaster52@hotmail.com

** fmoranm@msn.com

waters in this basin, intended as reserves for domestic and urban public use and its transfer to the metropolitan area of Guadalajara and the city of Leon, Guanajuato.

Key-words: Water distribution, Rio Verde Basin, ZCG and CLG, local and regional impacts

I. INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos sociales y políticos más sobresalientes de la última década del siglo XX es el relacionado con la disponibilidad y distribución del agua, situación que para muchos gobiernos se ha tornado una prioridad influida por dimensiones espaciales a nivel tanto local como regional.

Históricamente se ha venido declarando que geográficamente la disponibilidad de recursos hídricos ha llegado a su fin en la Zona Conurbada de Guadalajara (México) (ZCG) y la ciudad de León, Guanajuato, (CLG) (México) y que esta situación requiere de transferencias de agua, dado el crecimiento exponencial de los centros urbanos e industriales influido por el proceso de globalización económica. (O'Brien 1999) argumenta que las variables espaciales tienen que ver con la localización de los centros de producción, disponibilidad de recursos naturales (en este caso hídricos), los flujos de comercio y los aspectos sociopolíticos del desarrollo, los cuales son cada vez más determinantes.

La valoración del desarrollo local en relación con la restricción de aprovechar los recursos hídricos de una determinada región expresa la pertenencia a dos ámbitos espaciales:

Primero: la creación de tecnópolis y áreas de innovación creadas intencionalmente.

Segundo: está dada por el impulso o fortalecimiento de "ciudades-estado" directamente vinculadas con circuitos económicos regionales, nacionales e internacionales, respaldadas por una creciente preocupación por el diseño de estrategias y políticas para impulsar el avance de determinados centros urbanos, industriales o comerciales.

La instrumentación de estas políticas ha dado como resultados la fragmentación del desarrollo de determinadas regiones.

En este contexto, uno de los problemas que están en el centro de las preocupaciones de las políticas de desarrollo regional es el de las profundas disparidades que existen en cuanto a disponibilidad de recursos hídricos, elemento natural que incide directamente en el desempeño económico de las distintas regiones de un mismo país.

Se tienen como ejemplo, en el caso de México, las zonas conurbadas de Guadalajara, Monterrey y el Distrito Federal que se han convertido históricamente en los centros más emblemáticos desde el punto de vista regional por las posiciones de liderazgo que ocupan en el Occidente, Norte y Centro de México, que se han fortalecido con las transferencias de aguas y con lo cual se ha rezagado el desarrollo local de regiones como la cuenca hidrográfica del río Cutzamala en el Estado de México o la del río Verde en Jalisco.

Esta política de transferir los recursos hídricos de una cuenca a centros de desarrollo de otra, parece estar enfocada en generar y fortalecer ciclos de repolarización, obedece al impulso de nuevos procesos productivos y a una nueva lógica de relaciones con la economía nacional y a prácticas derivadas de acuerdos y tratados comerciales. Pero no siempre se toman en cuenta los efectos sociales y económicos de restringir el uso del agua en los espacios geográficos de la cuenca exportadora.

Por ello, el propósito de este documento es presentar los diferentes acuerdos legales e institucionales en relación con la distribución y el uso de las aguas de la cuenca del río Verde, de manera que se puedan hacer inferencias de las situaciones sociales y económicas que pudieran afectar el desarrollo regional, derivadas de las acciones legales que establecen los lineamientos de ordenación de las aguas nacionales en esta cuenca, destinadas como reservas para uso doméstico y público urbano y su transferencia de a la ZMG y a la CLG .

II. ORDENAMIENTO TERRITORIAL PARA EL APROVECHAMIENTO HIDRÁULICO DE LA CUENCA RÍO VERDE

En México, en materia de planeación hidráulica, la delimitación de cuencas hidrográficas ha sido un factor definitivo de la ordenación del territorio. Con este punto de partida, se analiza cronológicamente la forma en la que se traducen estas competencias institucionales en políticas territoriales concretas: desde el punto de vista tanto técnico como normativo que establece las directrices legales como los instrumentos de ordenación y que se han aprobado.

En el caso de la cuenca hidrográfica río Verde, la política territorial, por acuerdo presidencial del 24 de noviembre de 1934, estableció oficialmente una zona de ordenación territorial para la protección de la flora y la fauna, así como una zona protectora forestal. Política de ordenación dirigida al desarrollo socioeconómico y del medio

ambiente, en concordancia con la disponibilidad de recursos naturales en el ámbito de las cuencas de los ríos Verde y Santiago. En 1938, de acuerdo con la declaración No. 2, publicada en el Diario Oficial de la Federación con fecha 29 de enero de ese año, se tornó imprescindible la coordinación con un horizonte amplio las políticas de desarrollo socioeconómico, mediante acuerdos institucionales que se tomaron como marco de referencia estratégica para distribuir la disponibilidad de los recursos hídricos de la Cuenca del Río Verde.

Por otra parte, el proceso de crecimiento de las zonas urbanas se volvió un elemento muy importante para establecer políticas y acuerdos institucionales con el fin de garantizar de forma artificial el acceso al agua en lugares donde la población lo requiera como factor de desarrollo regional. Sin embargo, se considera que esta estrategia de regulación de oferta hídrica dista mucho de ser la adecuada para preservar y hacer uso eficiente en cantidad y calidad de los recursos hídricos bajo el principio de equidad.

Con el objetivo de generar desarrollo en las zonas de mayor concentración humana, en México, el Ejecutivo Federal y las entidades federativas, por conducto de la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA), han instrumentado políticas y estrategias para transferir agua entre cuencas hidrográficas, tanto para garantizar el líquido para grandes centros metropolitanos como para aumentar las comodidades y el nivel de vida de la población de esas metrópolis.

Al respecto y con el fuerte crecimiento de la población y las viviendas en la ZCG y en la CLG, a partir de la década de 1990 se ha venido puntualizando que la demanda de agua en estos grandes centros urbanos ha alcanzado ya los límites de sostenibilidad de lo que el medio natural puede proporcionar y que la demanda de agua supera a la disponibilidad de este recurso. Indudablemente, se trata de centros urbanos con intensa actividad económica y alta densidad de población, que tienen por lo tanto gran importancia política y económica.

Al respecto Allan (2003) argumenta que cuando la demanda empieza a alcanzar los límites de la capacidad de suministro deben desarrollarse nuevos enfoques de la gestión del agua, que van desde el suministro convencional orientado a la construcción de presas, hasta otros enfoques de gestión integrada del agua, con la intención de tener en cuenta de forma equilibrada las consideraciones ambientales, sociales y económicas en la toma de decisiones.

Con este escenario, a principios de 1990, fueron establecidas y publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* las cuotas de aprovechamiento de agua correspondien-

tes al caudal del río Verde. Institucionalmente se normó el régimen de transferencia de agua de esta cuenca a la ZCG y a la CLG, firmando acuerdos suscritos por los gobiernos de Jalisco y Guanajuato, así como la emisión de decretos presidenciales con la finalidad de hacer sostenible la propuesta de transferencia de agua.¹

Respecto al papel del Estado, algunos autores coinciden señala que éste se debe orientar hacia los objetivos de conservación y protección del recurso, ser acorde a la función ecológica del mismo, a la equidad en el acceso en función de las relaciones sociales y culturales y a eficientar su uso y la prevención de su monopolización, así como expresión de la función económica derivada del aprovechamiento de este recurso.

En torno a la problemática de abastecimiento de agua a los dos grandes centros urbanos y la utilización de las aguas de la Cuenca del Río Verde, la federación y los estados de Guanajuato y Jalisco, suscribieron el 23 de febrero de 1990 un acuerdo de coordinación para realizar estudios en dicha cuenca, se enfocarían en el análisis de la oferta y la demanda de agua, la definición de requerimientos de los caudales por estado y la determinación de acciones para la ordenación de los aprovechamientos, el manejo y la protección de la cuenca.

En noviembre de 1994 se firmo el tercer acuerdo de coordinación para el aprovechamiento de las aguas de la Cuenca del Río Verde, donde se reservaron 504,576,000 de metros cúbicos (m³), siendo 384,179,000 m³ para Jalisco y 119,837,000 m³ para Guanajuato. Este acuerdo fue elevado a la categoría de Decreto Presidencial y publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 7 de abril de 1995.

En mayo de 1997 se formaliza un proceso de alianzas y acuerdos entre la Comisión Nacional del Agua y los ejecutivos de los estados de Jalisco y Guanajuato para que, de conformidad con la Ley de Aguas Nacionales y su Reglamento, se realicen las modificaciones necesarias al decreto publicado el 7 de abril de 1995, respecto de los volúmenes reservados para Jalisco y para que éstos se redistribuyan.

Un punto relevante de este acuerdo es que del volumen total reservado a Jalisco, consistente en 384,739,000 m³ anuales para uso doméstico y público urbano, se acordó que se modifique para destinar al uso pecuario un volumen total de 12.6 Mm³, el cual queda comprendido en el volumen reservado.²

1 El 2 de mayo de 1990 se firmó un acuerdo de coordinación especial por las mismas autoridades para realizar los estudios técnicos y determinar la factibilidad técnica del Sistema de Interpresas La Zurda-Calderón. El proyecto La Zurda-Calderón contemplaba tres etapas y al ser concluidas proporcionaría un caudal de 12 metros cúbicos por segundo; sin embargo, este proyecto de infraestructura no se concluyó.

2 Decreto del Ejecutivo Federal publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 7 de abril de 1995.

Cabe señalar que las políticas de transferencia de agua se consideran como asunto de seguridad nacional, por lo que en algunos casos puede provocar desconfianza de los ciudadanos hacia el gobierno y en otros verse como intransigencia institucional. En este sentido, se puede inferir que el acuerdo del 27 de mayo de 1997 para modificar el volumen considerado para uso público urbano de la ZCG a uso pecuario se debió a presiones de los productores pecuarios ubicados en el ámbito de la Cuenca del Río Verde.

Con fecha 17 de noviembre de 1997 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* un Decreto que modifica el anterior. De ello resulta una reserva definitiva para uso doméstico y público urbano de:

- ...el volumen anual máximo que se reserva será de 491,976,000 m³ de agua. Para el estado de Guanajuato se reservará un volumen anual máximo de 119,837,000 m³ de agua y para el estado de Jalisco un volumen anual máximo de 372,139,000 m³ de agua.

Cuadro 2. Reserva definitiva para uso doméstico y público urbano

Estado	Volumen anual gasto (miles m ³)	Gasto (m ³ /seg)
ZCG	302,760	9.6
Los Altos	56,765	1.8
Tepatitlán – Valle de Guadalupe, abastecidas por la presa El Salto	12,614	0.4
Total Jalisco	372,139	11.8
Total Guanajuato	119,837	3.8
Total	491,976	15.6

Fuente: Elaboración propia, con base en el decreto publicado el 7 de noviembre de 1997 en el DOF.

Se considera que estos acuerdos han venido induciendo una nueva forma de concebir el desarrollo económico; según el enfoque del acuerdo que se suscribe, es como se visualiza el nivel de desarrollo que se desea alcanzar en una región. (Furió 1996). Destaca que en estos acuerdos no se contempló la necesidad de revitalizar la agricultura de las áreas rurales de la cuenca exportadora ni las medidas horizontales de política sectorial que contemplaran impulsar la agricultura tradicional ni la tecnificada, ya que dinamizar a este sector es relevante para mejorar su contribución al desarrollo y el bienestar de los municipios de la Cuenca del Río Verde.

En la lucha por la subsistencia de grandes centros metropolitanos, el agua es la que define los aspectos más importantes de la supervivencia de estas áreas geográficas; unas veces por su escasez y otras por su exceso. Esto ha obligado a las institu-

ciones gubernamentales a considerar como una de las preocupaciones más importantes su control mediante la construcción de grandes obras de infraestructura para captación, transferencia y control de avenidas máximas.

Con respecto a las transferencias de agua de la Cuenca Río Verde a la ZCG y la CLG, los acuerdos firmados por las instancias federales y estatales, han argumentado que para realizar un buen aprovechamiento de las aguas del río Verde se requería de capacidades importantes de regulación. De ahí la propuesta de ejecutar una serie de proyectos de infraestructura hidráulica para el suministro de agua de uso público urbano a estas zonas conurbadas³. Keller, Keller y Davids (1998) argumentan que son cada vez más las regiones hidrológicas del mundo donde la demanda de agua para satisfacer necesidades humanas supera el volumen de ella que el ciclo hidrológico es capaz de renovar anualmente. De esta manera, se dan situaciones de sobreexplotación de los recursos hídricos que tienen considerables afectaciones al medio ambiente, a este proceso, Keller et al.(1998) lo han conceptualizado como el *cierre de cuenca*.⁴

Las respuestas al cierre de una cuenca pueden ser varias, pero la solución todavía dominante –surgida del modelo centralizado de gestión del agua establecido en la década de 1920, y todavía parcialmente vigente (Wester, 2008) privilegian que se siga garantizando la oferta de agua para el crecimiento económico con base en la construcción de grandes obras de infraestructura para trasvasar agua mediante gasto público y sin mayores consideraciones sobre sus efectos sociales y ambientales.

Así, se ha respondido al cierre de cuencas por medio de grandes trasvases, que implican mayores intervenciones en el ciclo hidrológico, de los cuales en el mundo hay bastantes ejemplos. En México ya tenemos numerosos casos de cuencas en etapa de cierre: las de los ríos Conchos y Balsas, el Valle de México, Lerma-Chapala. Sin duda, la Cuenca Río Verde se integrara a este proceso como resultado de un añejo modelo de oferta de agua.⁵

3 En febrero del año 2000 tomo posesión como gobernador de Jalisco Francisco Javier Ramírez Acuña, y su primera acción en la materia de abastecimiento de agua fue crear la Comisión Estatal del Agua y Saneamiento (CEAS), prevista en la primera Ley de Aguas del Estado de Jalisco.

4 El proceso de cierre de las cuencas ocurre particularmente en regiones donde la aridez impulsó la construcción de grandes obras de infraestructura para riego, ya que ahí fue donde históricamente se implementaron en mayor medida acciones para regular y aprovechar el agua que provee el ciclo hidrológico de manera estacional.

5 Las transferencias de agua se han desarrollado como una posible solución, muy controvertida, con dudas medioambientales y tensiones sociales, políticas y económicas en diferentes regiones del mundo con problemas de escasez. Los datos de los volúmenes trasvasados no son bien conocidos, pero algunas fuentes

El 22 de mayo de 2003 se publicó en el *Periódico Oficial El Estado de Jalisco* el Decreto 19985 del Congreso de Jalisco, el cual autoriza al Ejecutivo del Estado la contratación de un crédito hasta por 6,700 millones de pesos para la construcción de una presa que captaría en una primera etapa las aguas del río Verde. El argumento era que con esta obra se garantizaría el abastecimiento del vital líquido a 5.7 millones de habitantes de la ZCG, población estimada para el año 2030. Tres años después, el 9 de octubre del 2007, fue reformado el artículo primero de dicho decreto, en el cual se establece que el sistema de captación se construiría en el río Santiago.

Respecto a la conveniencia o viabilidad de las transferencias de agua, algunos autores como señalan que las principales cuestiones que se plantean para realizar transferencias entre cuencas como posible solución al déficit hídrico son: ¿cómo se relacionan los trasvases entre cuencas con el concepto de gestión integrada de recursos hídricos? ¿Es realmente cierto (y posible) que la gestión integrada del agua sigue siendo el principio rector de un proyecto de transferencia de agua entre cuencas en un esfuerzo compartido para alcanzar la sostenibilidad de ambas cuencas? ¿Las transferencias entre cuencas son compatibles con los valores que sustentan la gestión integrada de recursos hídricos? ¿Es posible considerar cuidadosamente todos los aspectos implicados (ingeniería, ecología, derecho, economía, política) al decidir la ejecución de dichas transferencias, así como durante su explotación?

Las experiencias de las transferencias, planificadas o no, han puesto de manifiesto aspectos tales como los que se señalan en el gráfico 1

hablan de unos 3,900 Mm³/año a nivel mundial (Shiklomanov, 2000). De ellos, en Asia se realiza prácticamente el 60%, mientras que en Europa los valores se sitúan en torno a los 460 Mm³/año y no constituyen, de hecho, una solución definitiva a los problemas del agua en las zonas de escasez.

Grafico 1. Enfoque sistémico de una transferencia planificada



Fuente: Elaboración propia con base en planteamientos de Gumbo y Zaag(2002) y Gupta & Van Der Zaag (2013).

Suele ocurrir que muchas transferencias parecen posibles a pesar de la incertidumbre científica, su enorme costo económico y los potencialmente importantes impactos ambientales. A pesar de ello se realizan por una conjunción de intereses entre empresas de ingeniería, políticos y entidades financieras (Gumbo & Van Der Zaag, 2002; Gupta y Zaag, 2008).

Entonces, el centro del debate del estudio de caso es si se justifica la transferencia de agua de la Cuenca Río Verde hacia la Cuenca del Río Santiago para abastecer los centros urbanos de la ZCG y CLG, por lo que se analizan los acuerdos institucionales y legales para realizarla tomando como base cinco criterios establecidos por Gumbo y Van Der Zaag (2008), siendo estos:

1. Superávit y déficit real

Hay un excedente real (objetivamente verificable) en la cuenca cedente y existe un déficit real (objetivamente verificable) en la cuenca receptora, donde el agua se utiliza de manera eficiente (con la mejor tecnología disponible).

Técnicamente se ha comprobado que existe un excedente real en la Cuenca del Río Verde. En cuanto al déficit real, se tienen datos de su existencia en la ZCG, pero el agua no es utilizada actualmente de manera eficiente.

2. Sostenibilidad

El régimen de transferencia debe estar diseñado para ser sostenible en términos sociales, ambientales y económicos, y es adaptable a los déficits naturales y sociales.

- En mayo de 2003 se cambió el proyecto de abastecimiento al sitio denominado Arcediano localizado en la confluencia de los ríos Verde y Santiago. De acuerdo con el desarrollo de los hechos político-institucionales en torno a la construcción de una presa para transferir agua a la ZCG, se manifestó una oposición férrea de la sociedad organizada a la construcción de la presa Arcediano, toda vez que las aguas del río Santiago se encuentran contaminadas por descargas industriales que hacen que sus aguas sean inviables para consumo humano y el costo social, económico y ambiental de esta obra no permitirían la sostenibilidad del trasvase de agua. El 7 de junio de 2004 se aprobó el acuerdo legislativo 238/04, en el cual se rechaza sustituir, arbitrariamente, al río Verde por el río Santiago.

3. Buen gobierno

La gestión se debe basar en el buen gobierno (incluyendo la toma de decisiones participativa y la rendición pública de cuentas, así como a las personas afectadas).

- En mayo de 2005 el entonces gobernador de Jalisco emitió oficio al director de la CONAGUA para proponerle considerar otro sitio en el río Verde para construir la obra de captación, bajo los siguientes lineamientos: 1) que no se afecte ningún núcleo de población, y 2) que no se afecten grandes superficies agrícolas de alta rentabilidad. El Director de la Comisión Estatal del Agua y Saneamiento en Jalisco propuso un sitio alternativo, conocido indistintamente como Las Escobas, El Zapotillo o Piedra Parada, aguas abajo del sitio San Nicolás, en el mismo cauce del río Verde. Al proponer la construcción de la presa El Zapotillo se originaron problemas de grandes dimensiones sociales, políticas, económicas y de soberanía hidráulica porque esta decisión implicaría la desaparición de las comunidades de Temacapulín y Palmarejo, en el municipio de Cañadas de Obregón, y Acasico, en el de Mexxicacán, ambos en Jalisco. Sin embargo, hasta el año 2014, la construcción de dicha obra avanza pese a todas las manifestaciones de oposición. Estas acciones demuestran una ausencia de buen gobierno porque no existe una toma de decisiones participativa e inconsistencias con los objetivos de afectación.

4. Existencia de un equilibrio entre derechos y necesidades

El régimen de transferencia respeta los derechos y las responsabilidades existentes (locales, nacionales) y no tiene efectos negativos extraterritoriales y otros impactos. En caso de que tales impactos ocurran, se deben acordar las medidas de compensación adecuadas o la distribución de beneficios. Ninguna persona, familia, comunidad o estado estará peor por causa de la transferencia.

- En el proceso político-institucional-normativo para ejercer acciones de transferencias, asignaciones y concesiones de agua se observa la ausencia de los gobiernos locales. A cada uno le corresponde administrar, fomentar y proteger los intereses locales, promover el desarrollo integral de sus circunscripciones territoriales, preservar el medio ambiente, mejorar la calidad de vida de su población, promover adecuadamente la prestación de los servicios públicos del municipio a su cargo. Por lo tanto, este criterio no se ha tomado en cuenta.

5. Principios científicos sólidos

La transferencia se basa en principios científicos sólidos, incluyendo los hidrológicos, ecológicos y los análisis socioeconómicos.

- Para la determinación del proyecto de transferencia de agua, los estudios técnicos son los que tienen el mayor peso en la toma de decisiones. Los aspectos ambientales y socioeconómicos de la cuenca exportadora son aspectos subsidiarios que se han considerado como un mero requisito, sin tomar en cuenta la magnitud de los efectos que se producirán tanto ambientales como socioeconómicos en la cuenca que transfiere el recurso agua.

III. A MANERA DE CONCLUSIÓN

Todo lo anteriormente reseñado plasma la problemática que se ha generado con la realización del proyecto de abasto de agua para la ZCG y la CLG, lo cual ha afectado la garantía y el derecho fundamental que tiene toda la población de gozar del vital líquido. Por otra parte, han sido evidentes una serie de violaciones a decretos federales, así como la opacidad y la falta de objetivo social del gasto público en esta materia, originadas tanto por acciones erráticas en la conducción de la política en materia de abastecimiento de agua potable como el reprochable fin de beneficiar intereses parti-

culares. Todo esto ha impedido la conformación de un proyecto sólidamente fundamentado, provisto de viabilidad y legitimidad.

Además del análisis presentado con base a los cinco criterios mencionados, se pueden incorporar diferentes cuestiones atendiendo a la temporalidad de las decisiones y sus limitaciones impuestas a la cuenca cedente (Matete & Hassan, 2006) En el caso estudiado se visualizan afectaciones sociales por la desaparición de tres comunidades rurales, con sus implicaciones culturales, históricas y económicas correspondientes.

Por otra parte, se aprecia la falta de estudios multidisciplinarios para encontrar el punto de equilibrio entre las necesidades de los grandes centros urbanos y el desarrollo local, por lo que es necesario evaluar y diagnosticar la situación existente. El método que se siga requiere la participación de un equipo interdisciplinario. Este método puede ser definido como procedimiento de gestión para el desarrollo sustentable. Se debe fomentar el debate público entre los actores sobre los temas que deben ser abordados, el uso de sistemas de información geográfica (SIG) y, en general, todas las técnicas disponibles para describir lo que ocurre en la cuenca, quiénes son los afectados y responsables y qué costos y beneficios tiene la puesta en marcha de los programas de acción y los futuros que se pretende desarrollar.

Se debe considerar que en los planteamientos para el aprovechamiento de los recursos hídricos de la Cuenca Río Verde como proceso no termina una vez que se ha iniciado el proceso constructivo de las obras de captación y conducción. De ahí que el planeamiento ha de verse como la construcción de un sistema de información que facilite la toma de decisiones con participación de múltiples actores, para elaborar criterios, detectar problemas y establecer objetivos, así como la construcción de escenarios compartidos por los actores y la identificación de obstáculos y restricciones.

En conclusión, puede decirse que las obras de ingeniería a gran escala, como las transferencias entre cuencas, sólo se justifican después de haber agotado todas las alternativas de menor escala, y fundamentalmente cuando estas obras tienen como objeto satisfacer necesidades humanas vitales.

Además, debe considerarse que el desarrollo de las regiones no sólo se alcanza haciendo transferencias de grandes volúmenes de agua hacia aquellos polos con grandes expectativas de crecimiento, en donde teóricamente se puede maximizar económicamente el uso de los recursos hídricos. Es necesario considerar que para alcanzar una prosperidad estable y duradera es preciso que cada espacio geográfico

sea autosustentable en materia de recursos hídricos; para ello se requiere optimizar, preservar la calidad y cantidad del potencial hídrico propio de cada cuenca hidrográfica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Allan T. (2003), *IWRM/IWARM: a new sanctioned discourse? Occasional Paper 50*, SOAS Water Use Study Group, School of Oriental and African Studies, King's College, London, UK.

Furió E. (1996), *Evolución y cambio en la economía regional*, Barcelona:Ariel Economía.

Gumbo B., Zaag P. (2002), *Water losses and the political constraints to demand management: the case of the City of Mutare, Zimbabwe*, *Physics and Chemistry of the Earth* 27, pp. 805–813.

Gupta J., Zaag P., (2008), *Interbasin water transfers and integrated water resources management: where engineering, science and politics interlock*, „*Physics and Chemistry of the Earth*” 33, pp. 28-40.

Keller J., Keller A., Davids G. (1998), *River basin development phases and implications of closure*, „*Journal of Applied Irrigation Science*”, 33 (2),

Matete M. & Hassan R. (2006), *Integrated ecological economics accounting approach to evaluation of inter-basin water transfer: an application to the Lesotho Highlands Water Project*, „*Ecological Economics*” 60, pp. 246-259.

O'Brien R. (1999), *Global financial integration: the end of geography*, London: Pinter.

Shiklomanov I. A. (2000), *Appraisal and assessment of world water resources*, „*Water International*”, 25, pp. 11-32.

Wester P. (2008), *Shedding the waters*, Institutional change and water control in the Lerma-Chapala Basin, Mexico, Wageningen Holanda: Wageningen Universiteit.

María Gabriela Ramos Barrera*

Universidad De La Salle, Colombia

INTERCAMBIO EN LA UNASUR: UNA ESTIMACIÓN DEL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL COMO BASE DEL DESARROLLO

Exchange in the UNASUR: An estimate of the IIT as the basis of development

Abstract: The analysis of the trade of products manufactured between developed countries has demonstrated that the flows between them adjust less and less to the explanatory traditional scheme and is observed that the trade is of character intraindustrial: the trade is characterized by the simultaneous existence of imports and exports inside the same sector. Nevertheless, the calculation of the intra-industry trade during the period 2002-2013, measured across the indicator of Grubel and Lloyd, in the countries members of the UNASUR demonstrated a weak exchange that only reached 12% of the total trade: where are outlined the participations of the industries of Chemical Products and Machineries and Equipments of Transport. These results allow to conclude that, if alliances like the UNASUR want to promote the local development of the nations, there must be strategies that promote the growth of the industries with base in the exchanges of differentiated products that generate competitions and not dependences of the foreign markets.

Key-words: Intra industry trade, development, exchange

Tradicionalmente, se esperaba que un acuerdo intrarregional como la UNASUR fortalezca los sectores de materias primas y productos básicos, extracción de recursos

* ramosbarrera..mg@gmail.com

naturales y la promoción de agrocombustibles y el sector energético. Sin embargo, si bien las diferencias en la proporción de factores darían lugar a la especialización interindustrial, elementos como economías de escala, diferenciación de productos, imperfecciones de mercado y gusto de los consumidores por la variedad, conducirán a la especialización intraindustrial.

Por lo tanto, el objetivo de este estudio es analizar si un proceso de integración regional como la UNASUR, constituido por países latinoamericanos con diversidades en términos de sus estructuras comerciales y con diferentes características económicas y sociales, ha favorecido el crecimiento del comercio intraindustrial como base para el desarrollo de las naciones, tomando en cuenta que en la actualidad los negocios internacionales se han venido caracterizando principalmente por el fenómeno de la globalización, generando un entorno incierto para las industrias.

I. LA UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS, UNASUR

En abril de 2007, doce naciones de América del Sur acordaron integrar a los países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) junto con Chile, Guyana y Surinam, como una fase superior de la Comunidad Sudamericana de Naciones, formando así la UNASUR.

La Unión de Naciones Suramericanas, UNASUR, de acuerdo con su tratado constitutivo, tiene como objetivo construir un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, con el fin de lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados (UNASUR, en línea). Fueron establecidas ocho áreas de acción: el diálogo político, la integración física, el medio ambiente, la integración energética, las asimetrías, los mecanismos financieros sudamericanos, la promoción de la cohesión social, de la inclusión social y de la justicia social y las telecomunicaciones.

Este proceso de integración representa una unificación con casi 400 millones de habitantes, altos niveles de producción agrícola, altos niveles de producción energética y de hidrocarburos, así como las mayores reservas de agua potable y biodiversidad. Sin embargo, también se caracteriza por sus altos niveles de pobreza.

Ahora bien, una de las características principales de este proceso de integración es el protagonismo de Brasil que, de acuerdo con Zibechi (2008), tiene ventajas y de-

sventajas: por un lado potencia la autonomía regional frente a Estados Unidos pero, por el otro, es “un tipo de integración a la medida de las grandes empresas brasileñas”. Según Zibechi, el resto de los países está eligiendo seguir la corriente del país que representa la mitad del PIB regional y es uno de los principales emergentes del mundo.

Adicionalmente, Ernesto Velit (2008) opina que no se debe negar la existencia de las diferencias entre los miembros de la unión (fundamentalmente en lo que a materia económica y política se refiere) pero que estos desafíos serán las vías para facilitar el proceso de integración de la región: “los firmantes del tratado son conscientes de que desarrollar tareas en lo referente a vencer las desigualdades en la región pasa, imprescindiblemente, por superar las asimetrías que dificultan una integración equitativa”.

II. EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

El Comercio Intraindustrial se define como el intercambio comercial de productos pertenecientes a la misma industria, donde las características de los mismos son diferenciables. Como resumen Ramos y Toro (2012), la teoría tradicional del comercio establece que las determinantes del comercio son las ventajas comparativas: de acuerdo con los clásicos estas ventajas dependen de la diferencia en la productividad del trabajo, mientras que para los neoclásicos -representada en el modelo de Heckscher y Ohlin (1933)- se establece que radican en la dotación de factores.

Sin embargo, si bien las diferencias en la proporción de factores darán lugar a la especialización interindustrial, elementos como economías de escala, diferenciación de productos, imperfecciones de mercado y gusto de los consumidores por la variedad, conducirán a la especialización intraindustrial en la producción y el comercio (Moscoso y Vásquez, 2008). Al respecto, Fuhr (2008:6) plantea que “mientras el comercio basado en la ventaja comparativa puede ser mayor cuando la diferencia de dotaciones entre naciones es mayor, el Comercio Intraindustrial quizá sea mayor entre economías parecidas en tamaño y proporción de los factores”.

El intercambio intraindustrial puede aprovechar las economías de escala en la producción dado que la competencia internacional hará que cada industria produzca sólo una variedad y estilo de bien, lo que se traduce en bajos costos unitarios de producción (con pocas variedades se puede desarrollar maquinaria más especializada y rápida para operaciones continuas); así, se importa otra variedad o estilo. Bajo este enfoque, el Comercio Intraindustrial beneficia a los consumidores a través de un

mayor número de productos diferenciados que, según Daicich (2009), dependerá del tipo de producto que se intercambie: bienes sustitutos cercanos pero con insumos de producción distintos, bienes con insumos similares de producción pero no sustitutos, o bienes sustitutos pero diferenciados. Desde esta perspectiva los modelos simples de intensidad factorial presentan restricciones para explicar el comercio de tipo intraindustrial.

En este sentido, la diferenciación del producto será uno de los elementos más importantes en la creación del CII: la diversificación horizontal surge cuando diferentes variedades de un producto se caracterizan por diferentes atributos, mientras que la diversificación vertical se origina cuando las diferentes variedades ofrecen diversas calidades o niveles de servicio.

Holgado y Milgram (2001) explican que la diferenciación vertical no puede explicarse bajo el mismo enfoque teórico que la diferenciación horizontal, dado que la distinción entre ambos dependerá de estructuras de mercado diferentes: "mientras el Comercio Intraindustrial horizontal sólo se justifica en un marco de competencia monopolística, el vertical encuentra su justificación en distintas estructuras de mercado" (pág.12). Tal planteamiento va de la mano con lo propuesto por Krugman y Obstfeld (1994), citados por Fuhr (2008), quienes analizan las diferencias entre el Comercio Intraindustrial e interindustrial bajo el punto de vista de la estructura de mercado al cual pertenecen y afirman que:

- El Comercio Intraindustrial se diferencia del comercio surgido de las ventajas comparativas, pues el primero surge en un esquema de competencia monopolística en que la industria de manufacturas no es una industria de competencia perfecta que produce un producto homogéneo, sino por el contrario, es una industria donde se producen distintos productos o variedades. (pág. 6)

En otras palabras, las estructuras competitivas actuales están en la búsqueda de situaciones de competencia monopólica a través de la diferenciación del producto. Se busca diferenciar el producto en elementos dirigidos a adecuarse a las preferencias del consumidor o a ocupar determinados segmentos de mercado, ya sea a nivel técnico (bienes de producción) o por razones de ingreso (bienes de consumo).

En síntesis, tal como indica Selaive (1998) al investigar sobre el Comercio Intraindustrial de Chile, el análisis del Comercio Intraindustrial es importante por tres razones: primero, puede dar algunas indicaciones de la importancia de otros determinantes del intercambio comercial aparte de la proporción de factores relativos, segundo, la teoría sugeriría que si la expansión del comercio toma la forma de Comercio Intra-

industrial todos los factores ganan y, tercero, existe evidencia de que los costos de ajustes asociados a la expansión del comercio serán menores cuando ésta toma la forma de Comercio Intraindustrial más que interindustrial.

III. MEDICIÓN DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Grubel y Lloyd (1975) profundizaron en los estudios del Comercio Intraindustrial al medir la parte solapada del comercio de un sector en relación con su comercio total, considerando que las economías de escala serían la razón principal para explicar este tipo de comercio.

Para calcular el Índice de Comercio Intraindustrial, ICII, se hizo uso de la metodología de Grubel y Lloyd. Se estimó el Comercio Intraindustrial para cada sección de la CUCI a través del flujo bilateral de los países miembros de la UNASUR, y para el Comercio Intraindustrial Global se tomó el promedio aritmético de todas las secciones¹. La medida de Grubel y Lloyd del Comercio Intraindustrial se basa en el grado de yuxtaposición de los flujos comerciales a nivel de una industria, desagregando el Comercio Total, CT, de la industria *i* del país *j*, en Comercio Intraindustrial y Comercio Neto.

De esta manera, el ICII busca representar la participación del Comercio Intraindustrial, CII, en el intercambio total medido a través del indicador B_i :

$$B_i = \frac{CII_{ij}}{CT_{ij}} * 100 = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})} * 100 = \left(1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}\right) * 100$$

donde: X_{ij} , representa las exportaciones de la industria *i* del país *j*, y M_{ij} representa las importaciones de la industria *i* del país *j*, $|X_{ij} - M_{ij}|$ es el Comercio Neto, $(X_{ij} + M_{ij})$ el Comercio Total y la diferencia entre ambos: $(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|$ el Comercio Intraindustrial.

El índice B_i , varía entre 0 y 100. Si $X_{ij} = 0$ o $M_{ij} = 0$, entonces $B_i = 0$, es decir, el país *j* no mantiene Comercio Intraindustrial para el producto *i* en cualquiera de los dos casos. Por el contrario, si $X_{ij} = M_{ij}$, entonces $B_i = 100$. Según el valor de B_i obtenido se pueden distinguir tres niveles de Comercio Intraindustrial: de una vía, o Comercio

¹ La desagregación de los productos se hizo con base en la Revisión 4 de la CUCI, publicada por las Naciones Unidas en 2008, compuesta por: 10 secciones, 67 capítulos, 262 grupos, 1.023 subgrupos y 2.970 rubros (observaciones) para cada uno de los países.

Interindustrial, para aquellas industrias con índices inferiores al 10%; de dos vías débil para aquellas industrias que muestran un comercio débil con valores ubicados entre el 10% y el 30%, y de dos vías significativo para aquellas industrias donde el indicador obtenido es superior al 30%.

IV. EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL EN LA UNASUR

Se estimó que el Comercio Intraindustrial en la UNASUR durante el período 2002-2013 fue de 12.01%. Si bien las variaciones durante el período estudiado fueron mínimas, y no alcanzaron más de un punto porcentual, se puede evidenciar que hubo una disminución del índice entre el período 2002-2008, comportamiento que fue de la mano con la disminución de las exportaciones intracomunitarias ocasionada por la recesión económica que comenzó a generarse en la región.

Sin embargo, una vez se profundiza la crisis económica mundial que trajo como consecuencia la depreciación de las monedas latinoamericanas, se observa una recuperación del comercio de tipo intraindustrial. La devaluación de una moneda nacional se traduce en la disminución de las importaciones, lo que llevará a un incremento en el costo de los bienes finales cuyos insumos son de origen extranjero. Es en esta diferenciación de productos, que no tendría significancia bajo el punto de vista del comercio tradicional, donde se fomentan los nichos de mercado para que el CII crezca, aprovechando la diferenciación horizontal y vertical. En efecto, a partir del 2010, cuando disminuyen los efectos de la crisis el comercio intraindustrial también se reduce.

Durante el período 2002-2013, el Comercio Intraindustrial de la UNASUR se caracterizó por ligeras fluctuaciones en la mayor parte de las industrias, manifestando variaciones interanuales inferiores a cuatro puntos porcentuales en promedio.

La Tabla 1 evidencia que el intercambio intraindustrial de mayores proporciones en la UNASUR se dio en la industria de las Maquinarias y Equipos de Transporte llegando a alcanzar niveles de 18.9% (2011), promediando para el período 2002-2013 un ICII de 16.77%. En las industrias de Productos Químicos se calculó el segundo aporte más importante al comercio intraindustrial con un promedio de 15.4%. Por otro lado, el menor aporte fue calculado para los Productos Alimenticios, cuyo indicador más alto fue de 7.54% (2003) y su promedio se ubicó en 6.2%.

Tabla 1 ICI por Sección, 1996-2005

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2002-2013
Productos alimenticios	7.36%	7.54%	5.90%	5.42%	5.42%	6.15%	5.76%	7.13%	5.87%	5.36%	6.13%	6.58%	6.22%
Bebidas y Tabacos	13.85%	11.22%	8.48%	9.14%	10.85%	10.12%	10.16%	13.05%	13.09%	11.47%	9.14%	10.50%	10.92%
Materiales crudos no comestibles	9.41%	9.16%	7.98%	8.63%	8.69%	9.79%	9.51%	9.07%	10.72%	10.37%	11.15%	8.65%	9.43%
Combustibles y Lubrificantes	8.89%	11.75%	11.03%	8.63%	7.57%	9.77%	6.47%	9.05%	11.42%	10.54%	8.84%	8.36%	9.36%
Aceites, Grasas y Ceras	12.20%	9.68%	10.06%	9.80%	7.28%	9.43%	10.67%	11.60%	11.41%	9.86%	12.76%	11.47%	10.52%
Productos químicos	15.75%	15.15%	15.66%	15.21%	16.74%	15.45%	14.56%	15.08%	15.54%	14.98%	14.86%	15.79%	15.40%
Artículos Manufacturados	12.53%	11.85%	11.43%	12.91%	10.55%	11.09%	11.77%	12.63%	12.40%	13.04%	14.10%	13.42%	12.31%
Maquinarias y Equipos de Transporte	16.99%	17.89%	17.87%	16.04%	17.40%	14.29%	15.49%	18.07%	15.63%	18.94%	16.68%	15.98%	16.77%
Otros artículos manufacturados	12.92%	13.81%	13.51%	13.43%	12.90%	13.30%	13.85%	13.17%	13.54%	13.88%	12.74%	11.80%	13.24%
No clasificados	18.71%	20.80%	17.93%	17.62%	17.55%	15.09%	14.67%	10.54%	13.54%	11.82%	14.14%	16.36%	15.73%
ICI - UNASUR	12.86%	12.89%	11.99%	11.68%	11.49%	11.45%	11.29%	11.94%	12.32%	12.03%	12.05%	11.89%	11.99%

Analizando la contribución de cada país al promedio del ICII, se observa que el indicador más alto es el obtenido por Perú destacándose por la participación de las secciones de Maquinarias y Equipos de Transporte (26%), Productos Químicos (22%) y Combustibles y Lubricantes (21%); seguido por Colombia, Chile, Argentina, Uruguay y Brasil² con mayor participación en las industrias de Artículos Manufacturados, Productos Químicos, Maquinarias y Equipos de Transporte, cuyos promedios de intercambio intraindustrial son cercanos al 24%. En el caso particular de Bolivia destaca la industria de Combustibles y Lubricantes, cuyo promedio de participación promedio fue de 16% siendo la segunda industria que fomentó el CII en el país, solo superada por las Maquinarias y Equipos de Transporte (23%).

Finalmente, caracterizados por los ICII más bajos de la región se encuentran los intercambios comerciales con Surinam y Guyana. Como era de esperarse los intercambios generados en la UNASUR a través de estas dos naciones no son representativos, no sólo por el volumen de comercio en sí, sino porque éste es netamente de carácter interindustrial. Sólo puede ser calculado el indicador para los sectores de Productos Alimenticios y Bebidas y Tabacos, cuyos niveles no superan el 2% durante el período estudiado.

V. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES RELACIONES BILATERALES

ICII DE UNA VÍA

Como se estableció previamente, las relaciones de Guyana y Surinam con sus socios comerciales en la UNASUR mantuvieron indicadores que no revelan intercambio intraindustrial (índices menores al 1% en la mayoría de los casos). Lo mismo ocurrió con el caso particular de Venezuela y Paraguay. Por otro lado, entre Bolivia y Colombia, el índice alcanzó un valor promedio de sólo 8.9%, donde el mayor volumen se dio en la industria de las Maquinarias y Equipos de Transporte alcanzando un promedio de 23.21% durante el período analizado, a pesar de una disminución entre los años 2002 y 2006. En esta sección, los aparatos y artefactos mecánicos (Capítulo 84 de la CUCI) contribuyeron al intercambio intraindustrial con un comercio cercano a los 12.043

² En el caso particular de Brasil, la relativamente baja relevancia de los flujos de comercio intraindustrial, con excepción de Argentina y Uruguay, se explica por la asimetría de tamaño y complejidad de la estructura productiva: mientras Brasil exporta principalmente manufacturas, sus importaciones se componen en mayor parte de productos primarios y basados en recursos naturales (Gayá & Michalczewsky, 2014).

miles de dólares durante todo el período, presentando su mayor flujo en los años 2007 y 2009.

Así mismo, en el análisis del indicador para Perú y Uruguay (8.34%) evidencia que la relación intraindustrial de mayor peso se dio entre las industrias de Maquinarias y Equipos de Transporte (31.8%), Productos Químicos (23.47%) y Artículos Manufacturados (21.07%) donde mantuvieron un nivel de comercio total que alcanzó un valor cercano a los 100 millones de dólares durante el período de estudio. Vale la pena resaltar que el ICII de los Productos tuvo gran volatilidad a partir del 2008, y sus incrementos se dieron gracias al comercio de productos químicos orgánicos, farmacéuticos y de la industria química en general (Capítulos 19,30 y 38 de la CUCI, respectivamente), de acuerdo a los reportes de la ALADI.

ICII DE DOS VÍAS DÉBIL

Una de las relaciones que tuvo crecimiento en su comercio de tipo intraindustrial fue la de Bolivia-Ecuador, que pasó de niveles de 8% a 14% en los años analizados, y se promedió en 10.3%. La relación intraindustrial de mayor peso se dio entre las industrias de Maquinarias y Equipos de Transporte (38.7%) y Otros Artículos Manufacturados (19.9%) donde ambas mantuvieron un nivel de comercio total que alcanzó un valor cercano a los 150 millones de dólares. No hubo intercambio de tipo intraindustrial en el sector de Bebidas y Tabacos, y las industrias de Aceites, Ceras y Grasas, y Combustibles y Lubricantes, sólo manifestaron comercio de este tipo en el año 2009 (1.79% y 45.16%, respectivamente).

Por otro lado, la relación con el indicador más alto de esta escala se da entre Chile y Uruguay, alcanzando un promedio de 27.26% durante el período 2002-2015, fomentado por el intercambio intraindustrial en los sectores: No clasificados (58.57%), Artículos Manufacturados (47.75%), Maquinarias y Equipos de Transporte (43.53%).

Considerada la relación más importante dentro del bloque andino, el intercambio intraindustrial entre Colombia y Venezuela se encontró en promedio en 26.67%. De la mano con las crisis políticas que han sostenido Colombia y Venezuela en los últimos años, el comercio bilateral entre este par de países fue el más afectado luego de la decisión del presidente venezolano de dar por culminado el tratado entre Venezuela y la CAN. Entre 1996 y el 2005 el Comercio Intraindustrial colombo-venezolano era de 38.72% y pasó a 17.18% en el período 2006-2013; es decir, la disminución fue de 21.54 puntos. Sectores como los Productos Químicos (53.12%) y los dedicados a las

Maquinarias y Equipos de Transporte (46.82%) eran los de mayor intercambio intraindustrial, y luego del año 2006 estos sectores redujeron su comercio poco más del 30%. El cambio en la sección de Aceites, Grasas y Ceras fue el más drástico al disminuir cerca de treinta y cuatro puntos porcentuales su índice. Sólo los sectores de Bebidas y Tabacos y Combustibles y Lubricantes mantuvieron un Comercio Intraindustrial similar durante los años analizados. Esto permite concluir, que para este intercambio comercial en particular fue más importante el tratado de la CAN que los acuerdos existentes a través de UNASUR.

Adicionalmente, otra de las relaciones bilaterales cuyo indicador tuvo comportamientos crecientes entre los años 2002 y 2013 fue la de Bolivia y Perú. El ICII se promedió en 24.73% siendo la industria de Maquinarias y Equipos de Transporte la que produjo mayor intercambio ubicando su ICII en 63%, mientras que el menor índice se observó en la industria de Materiales Crudos No Comestibles (2.15%). En la industria de Aceites, Grasas y Ceras llama la atención que el indicador se valoraba en niveles superiores al 25% antes del año 2003 para luego demostrar una caída significativa a valores inferiores al 5% posterior a dicho año.

ICII DE DOS VÍAS SIGNIFICATIVO

Argentina posee uno de los promedios más altos de CII entre los socios comerciales de la UNASUR, fomentado por el intercambio con Uruguay, Chile y Brasil, resultado de estructuras productivas similares y la disminución de los costos de transacción para las empresas. Esto evidencia lo establecido por la teoría económica respecto al crecimiento del comercio intraindustrial como consecuencia de la diferencia en el tamaño relativo de los socios comerciales, pues si las economías tienen un mercado interno de tamaño similar, ambas aprovecharán las economías de escala y el intercambio intraindustrial crecerá. Así fue para el caso de los sectores de las Maquinarias y Equipos de Transporte (21.26%), Otros Artículos Manufacturados (23.9%) y Productos Químicos (18.81%).

Una de las relaciones más significativas en la UNASUR se da entre Colombia y Ecuador, alcanzando un nivel promedio de 34.78%. En términos generales, el ICII se mantuvo estable aunque el mayor auge se observó en los sectores de Maquinarias y Equipos de Transporte (70.15%) y de Bebidas y Tabacos (65%); y sólo el intercambio de Combustibles y Lubricantes obtuvo un ICII inferior al 10%.

Para el caso de Ecuador-Perú, se presenta uno de los ICII más elevados de la región estimándose un Comercio Intraindustrial cercano al 31%, destacando las industrias

de Maquinarias y Equipos de Transporte (57.6%) y Productos Químicos (46.37%). Entre ambas industrias el comercio superó los 460 millones de dólares. El indicador más bajo se observó en la industria de Materiales Crudos No Comestibles (9.65%). El comercio bilateral entre Ecuador y Perú se caracterizó por un indicador volátil, aunque se distinguen dos tendencias específicas: la industria de Aceites, Ceras y Grasas disminuyó su Comercio Intraindustrial a 1.87% (2009) luego de estar ubicado en 46.04% (2004), mientras que la industria de Bebidas y Tabaco incrementó su Comercio Intraindustrial en 33 puntos al pasar de 0.5% en 2002 a 33.7% en 2013.

Entre Colombia y Perú el ICII fue de 38%. En este comercio destacó principalmente la industria de Materiales Crudos No Comestibles que, con un ICII promedio de 67%, alcanzó valores superiores al 86% logrando un intercambio comercial superior a los 96 millones de dólares durante los años estudiados. El menor intercambio fue observado en la industria de Bebidas y Tabacos cuyo indicador se encontró en 13%.

Finalmente, el nivel de intercambio intraindustrial más alto de la región se dio entre Brasil y Uruguay, promediando un indicador de 42% durante el período 2002-2013, promovido principalmente por el comercio de la industria de Bebidas y Tabacos (74.49%), los Artículos Manufacturados (65.64%), la industria de Aceites, Grasas y Ceras (63.94%) y los Productos Químicos (60.51%). Promotora fundamental de esta relación bilateral fue la estabilidad de las tasas de cambio que fomentaron contratos de largo plazo entre los proveedores (Gayá & Michalczewsky, 2014).

VI. CONCLUSIONES

Un proceso de integración como la UNASUR se traduce en ambientes ventajosos para los países miembros pues genera apertura multilateral del comercio dado que aprovecha las ventajas comparativas de los países miembros en pro del crecimiento general, amplía la integración física a través de las mejoras en términos de transporte y comunicaciones, fomenta la competencia del mercado intracomunitario incrementando los niveles de producción y brinda un marco jurídico estable que promueve las inversiones.

Parte de este intercambio se ha manifestado en forma de comercio intraindustrial, y es importante estudiarlo por tres razones: primero, puede dar algunas indicaciones de la importancia de otros determinantes del intercambio comercial aparte de la proporción de factores relativos, segundo, la teoría sugeriría que si la expansión

del comercio toma la forma de Comercio Intraindustrial todos los factores ganan y, tercero, existe evidencia de que los costos de ajustes asociados a la expansión del comercio serán menores cuando ésta toma la forma de Comercio Intraindustrial más que interindustrial.

En este sentido, se estimó que el flujo del Comercio Intraindustrial en la UNASUR alcanzó un promedio de 12%, durante el período 2002-2013, es decir, teóricamente se considera un comercio de dos vías débil. La sección que manifestó mayores niveles de Comercio Intraindustrial fue la sección de Maquinarias y Equipos de Transporte, alcanzando un índice promedio de 16.77%, seguida de la industria de Productos Químicos (15.4%).

Por otro lado, considerando el intercambio bilateral encontramos que los intercambios intraindustriales más bajos se dieron con Surinam y Guyana, cuyos promedios fueron inferiores al 1%; seguidos por los intercambios de una vía fundamentalmente con Paraguay, Venezuela y Bolivia, y un intercambio de dos vías débil en la relación entre Colombia y Ecuador con la mayoría de sus socios comerciales, permitiendo concluir que la diferencia en la estructura de exportaciones con sus países socios disminuye las posibilidades de generar comercio de tipo intraindustrial en la UNASUR. Así mismo, los flujos de comercio significativos de dos vías se dieron entre Argentina, Chile, Uruguay y Brasil demostrando que una estructura de comercio similar entre fomenta el comercio intraindustrial. En síntesis, podemos concluir que las características del comercio del cono sur fueron los que promovieron en mayor cuantía el Comercio Intraindustrial en la UNASUR durante el período 2002-2013.

Considerando todo lo anterior, se propone hacer hincapié en el desarrollo del Comercio Intraindustrial en la UNASUR estructurando y desarrollando estrategias que: disminuyan los problemas del intercambio, establezcan diferentes escenarios bajo los cuales puedan operar las industrias suramericanas y propongan escenarios idóneos para maximizar los beneficios y optimizar los recursos de las empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DAICICH A. (2009), *El Comercio intra-Industrial vertical y horizontal en el MERCOSUR*, Recursos Académicos: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLASCO. Recuperado el 14 Noviembre de 2010 de: <http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/1021/1/Tesis_Anastacia_Angelica_Daicich.pdf>.

FUHR R. (2008), *Comercio Intraindustrial: Cálculo de nuevos índices y su aplicación al caso Argentino*, Recuperado el 25 de Marzo de 2015 de: <<http://www.monografias.com/trabajos-pdf/comercio-intraindustrial-indices-aplicacion-argentino/comercio-intraindustrial-indices-aplicacion-argentino.pdf>>.

GAYÁ, ROMINA, MICHALCZEWSKY, KATHIA (2014), *El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales*, Documentos de Trabajo del Banco Interamericano de Desarrollo, Recuperado en Marzo de 2014 de: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14343.pdf>>.

GRUBEL M., LLOYD P. (1975), *Intra-industry Trade: The theory of measurement of International Trade in Differentiated Products*, The Macmillan Press LTD.

HOLGADO M., MILGRAM J. (2001), *Comercio Intraindustrial entre países con diferentes niveles de desarrollo: El caso de los PECO y del Magreb*, Boletín Económico del ICE, Recuperado el 13 de Agosto de 2010: <http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2707_11-22__4785790654A9B0A514B546F6B637C127.pdf>.

MOSCOSO F., VÁSQUEZ H. (2004), *Determinantes del Comercio Intraindustrial en el Grupo de los Tres*, Universidad Externado de Colombia, Recopilado en 2009 de: <<http://www.uexternado.edu.co/facecono/publicaciones/documentos/pdf/DDT%2013.pdf>>.

OHLIN B. (1933), *Inter regional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.

RAMOS M.G., TORO L. (2012), *El Comercio Intraindustrial de la Comunidad Andina: análisis del rol de Venezuela (1996-2009)*, „Revista Aportes para la Integración Latinoamericana”, año XVIII, No. 26, pp. 59-90.

SELAIVE J. (1998), *Comercio Intraindustrial en Chile*, Santiago de Chile: Banco Central de Chile.

María Gabriela Ramos Barrera

UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS, UNASUR (En línea), *Tratado Constitutivo*, Recuperado el 3 de Mayo de 2015, de: <<http://www.unasursg.org/es/documentos>>.

VELIT G., ERNESTO (2008), *Los desafíos de la unión sudamericana. Artículos periodísticos de la Comunidad Andina*, Recuperado el 14 de Abril de 2015 de: <<http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=585&accion=detalle&cat=AP&title=los-desafios-de-la-union-sudamericana>>.

ZIBECHI, RAÚL (2008), *UNASUR: La integración posible*. Portal de opinión Rebelión. Recuperado el 14 de Abril de 2015 de: <<http://rebelion.org/noticia.php?id=68168>>.

Parte II

Experiencias latinoamericanas
que estimulan el desarrollo
regional

Rocío González Pereyra

Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México

Francisco Sánchez Espinoza

Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México

LAS EMPRESARIAS EN PUEBLA COMO AGENTES DE DESARROLLO ECONÓMICO

Businesswomen in Puebla as agents of economic development

Abstract: The study of female business participation gives an insight into the reasons for the inclusion of women in economic activity as a creator of economic and job-generating units. The analysis of these issues also sheds scenarios on the processes by which they make the decision to participate in separate activities within a male-dominated structure. On the other hand, it lets delve into the characteristics of business development and the differential effects of economic restructuring. It also helps to increase awareness of gender issues as a cultural product, and as a producer of this differentiation and inequality. All this contributes to a better understanding of the relationship between economic units and households, specifically when responsibility for both rests with a woman. The fact pursue this line of research should allow to find differences between women entrepreneurs. It is particularly useful for distinguishing the firm which is a self-employment option that offers new jobs and expansion plans. Finally, it can show the mechanisms on which companies headed by women and networks of social and economic relations they establish are created.

Key-words: Businesswomen , agents, economic development

* rocio.pereyra@outlook.com

** frasaes_7@hotmail

I. INTRODUCCIÓN

Investigar sobre la incursión de las mujeres en el mundo empresarial es determinante para saber si se trata solamente de un asunto coyuntural como consecuencia de las recurrentes crisis económicas que ha padecido México en las últimas tres décadas, o si este fenómeno responde a una nueva forma de estructuración del orden económico y social.

De la misma manera en que un amplio sector de la población femenina desempeña algún trabajo remunerado fuera del hogar, sin abandonar por ello su papel de jefa de familia, también hay empresarias que son madres. De entre los múltiples aspectos asociados al ejercicio de la actividad empresarial femenina, me ocupo concretamente de la manera en que estas mujeres concibieron la idea de crear una empresa, lo que implica conocer y analizar las razones por las cuales ellas se abren paso en el ámbito empresarial, considerado como propio de los hombres.

Nuestro estudio partió de una visión integral de la actividad económica femenina, por lo que examina de forma específica el trabajo de las empresarias poblanas. No recurrí primordialmente a fuentes estadísticas, ya que existe un vacío de información sobre las características particulares de las empresarias, lo que impide comprender su problemática desde el punto de vista simbólico. Esto conduce a tener un mejor conocimiento de lo que las mujeres piensan acerca de sus condiciones laborales, de su visión particular acerca del mundo del trabajo y de su vida familiar. Se precisa, pues, establecer la participación femenina en la actividad empresarial a partir de criterios cualitativos. Lo anterior constituye un gran desafío que las interesadas en el tema tendremos, tarde o temprano, que afrontar. Ante tal adversidad, fue inevitable descubrir las motivaciones subjetivas y los sistemas simbólicos que llevaron a las empresarias a desear dedicarse a esta actividad; a conocer los conflictos y contradicciones que éstas enfrentan al iniciar y emprender su propio negocio, y saber cuál es su percepción acerca del trabajo que realizan. Para dar cuenta de lo expresado y explicar los mecanismos decisivos que influyen en la forma en que estas mujeres desarrollan su actividad, opté por asumir la postura teórica de género.

II. LA EXPERIENCIA MEXICANA DURANTE EL CAMBIO ESTRUCTURAL

Ante un panorama económico adverso, el impacto recesivo de las políticas económicas de corte neoliberal derivó en una situación de virtual estancamiento en la presente década, sobre todo si se toma en cuenta la evolución del PIB *per cápita*. Destaca, sin embargo, un hecho significativo: el crecimiento del PIB *per cápita* entre 1994 y 2000 fue de 21.5%, mientras que el correspondiente al sexenio de Vicente Fox Quesada fue tan sólo de 7.9% Hernández (2010).

A partir de lo aquí expuesto, en un contexto de deterioro de las condiciones laborales de la mano de obra tanto femenina como masculina, la presencia de las mujeres en los mercados de trabajo ha jugado un papel cada vez más importante en la manutención económica de sus familias.¹ Es conocido que ante las restricciones económicas que enfrentan de manera cotidiana las familias mexicanas se suscitan transformaciones en la división del trabajo, ya sea extradoméstico o doméstico. Existen otros ámbitos, además del trabajo, que permiten definir el bienestar familiar, como serían otras fuentes de ingreso, transferencias gubernamentales, renta de propiedades, endeudamiento, emprender un negocio y otros (Boltvinik; 2007). En esta línea de reflexión, la participación laboral tiene implicaciones profundas para la comprensión de las actividades que desempeñan las mujeres, de sus experiencias particulares en el mercado de trabajo y de las demandas que el propio mercado de trabajo les impone.

Bajo el panorama desarrollado, no es de asombrarse que la incursión de las mujeres en el sector empresarial, obedece a los desequilibrios en el crecimiento económico, encontrando un panorama de dos décadas de estancamiento y crisis repetidas de la economía mexicana. Cabe mencionar que las variables tales como las horas trabajadas por los integrantes de las familias, el número de sus percepciones y sus características por edad y género, su posición en la ocupación, los cambios demográficos y educativos de los hogares, la evolución de los ingresos, la dimensión regional en donde se presentan contrastes en los niveles de ingresos, entre otras, son las causas que han provocado que mujeres y hombres busquen nuevas oportunidades en el mercado de trabajo.

¹ Los resultados de los estudios de pobreza y distribución del ingreso en el país muestran que el número medio de perceptores por familia ha aumentado de manera sistemática desde que se cuenta con esos registros estadísticos. Para el año 2002, dos personas en promedio por cada hogar percibían algún ingreso, en comparación con 1.5 en 1977 (García, 2007).

La intervención empresarial femenina debe considerarse como una incursión distinta. Serna (2001) intuye que las mujeres que toman este desafío laboral no lo hacen sólo con el propósito de ingresar al mercado laboral como asalariadas, sino que su decisión es producto de un planteamiento serio y un deseo consciente de llegar a ser propietarias de una empresa. Esto las impulsa a pensar la posibilidad de crear su propia fuente de trabajo con el fin de forjar ingresos para sí mismas y para los miembros de su familia.

La aceptación del desafío obedece a distintas razones tales como la insatisfacción por el trabajo que tenían con anterioridad estas mujeres, la falta de acreditaciones para competir por un trabajo asalariado, carecer de ayuda de redes familiares y la discriminación sexual en el trabajo, entre otras causas. El que las empresarias sigan este camino y no otro es un asunto que debe investigarse, ya que en esa decisión confluyen componentes de orden económico, social y cultural de relevancia para el estudio de la aportación económica de las mujeres en el mercado de trabajo y el proceso de forjarse como empresarias.

Desde esta perspectiva, la participación empresarial femenina en países industrializados se ha centrado en resaltar las particularidades de esta inserción femenina en las actividades económicas. Es de destacar que el tema que ha sido abordado de manera constante es el que se refiere a los motivos por los que estas mujeres toman la decisión de participar en la actividad empresarial. Al respecto, comparto la idea de Serna de que en el contexto de economías capitalistas la propiedad empresarial se ha desarrollado como un medio para que los miembros de grupos minoritarios escapen de sus condiciones de subordinación y logren en alguna medida, aunque ilusoria, su libertad.

Siguiendo esta lógica algunos estudios han identificado, para el caso de México, la persistencia de jerarquías sexuales en lo que atañe a salarios, condiciones de trabajo, capacitación y promoción profesional, a pesar de los procesos de restructuración de las empresas (De la O, 2004); lo anterior pone de manifiesto que las empresas desarrollaron procesos de modernización en las que existe una fuerte concentración de mano de obra femenina que no ha sido capacitada; consecuentemente, las mujeres no ocupan los nuevos puestos de trabajo.

Las investigaciones efectuadas fueron muy reveladoras respecto de la polarización de las calificaciones y ocupaciones según el sexo, en detrimento de las mujeres, pues ellas ocupan puestos con menores remuneraciones económicas. En contraste, los espacios de mayor calificación y jerarquía son ocupados por una mayoría masculina.

na (De la O, Roldán, 1993). En esta posición se afirma que los beneficios de la reestructuración y flexibilidad en el trabajo sólo son aparentes, ya que la multicalificación, autonomía y responsabilidad raramente se aplican a las mujeres trabajadoras, incluso en los países industrializados.

En otra experiencia de investigación Goffee y Scase (1985) señalan acerca de empresarias inglesas se encontraron aspectos estrechamente asociados con el tiempo que las mujeres destinan al trabajo en la empresa; se concluyó que este tiempo es más reducido en comparación con el que sus colegas masculinos emplean debido a razones de carácter doméstico. Las mujeres que conformaron el estudio se encargaban al mismo tiempo de sus labores como empresarias, de las responsabilidades hogareñas, la crianza de los hijos y la atención de sus parejas (Serna, 2004).

Revisando estas evidencias se observa que la estructura prototípica de la familia en prácticamente todas las sociedades se ha fundamentado en una división del trabajo en función del sexo; mientras los hombres tienen más amplias funciones instrumentales de vínculo con la sociedad a las mujeres se les asignan roles expresivos y se las circunscribe fundamentalmente al mundo de la familia. De esta forma, en los países desarrollados se encuentra una clara tendencia hacia una mayor participación de las mujeres en distintas esferas de lo social. La evolución reciente de la familia ha generado modificaciones que están afectando la división sexual del trabajo y la vez contribuyen a la construcción de escenarios más favorables para las mujeres al debilitar las estructuras patriarcales y abrir más espacios para ellas.

Aunque paulatinamente se han ido estableciendo condiciones estructurales con el fin de que un mayor número de mujeres tengan acceso al empleo, las condiciones familiares todavía constituyen un serio impedimento para el desarrollo laboral de éstas, principalmente porque las actividades relacionadas con las tareas hogareñas siguen siendo actividades exclusivamente femeninas.

Los estudios dedicados a analizar este tema han puesto especial énfasis en las razones que argumentan las propias mujeres para optar por la actividad empresarial. Ellas refieren tres razones básicas: la necesidad de autonomía laboral, la frustración ante la desigualdad con la que se enfrentan al ejercer su vida profesional —el llamado “techo de cristal”— y, por último, aducen que cuando las mujeres desempeñan actividades circunscritas al cuidado de la familia, la flexibilidad de horarios es una alternativa para incursionar en la actividad empresarial. (Serna, 2004, p. 15) plantea, con base en una serie de estudios sobre la participación empresarial en México, que

la autopercepción y la movilidad de estas mujeres están sujetas a variaciones en el contexto donde distintos agentes sociales interactúan:

- La primera razón no es exclusivamente de las mujeres, de manera equivalente, los hombres, cuando incursionan en la actividad empresarial, también señalan la necesidad de independencia. La segunda razón es también un argumento al que demandan los hombres para abandonar sus actividades como asalariados profesionales, o para iniciarse en la actividad económica. No obstante, en el caso de las mujeres la frustración se refiere a un trato desigual frente a sus contrapartes hombres; se atribuye de manera consistente como una razón que tiene que ver con la segregación de género. Si la mujer tiene interés por ascender dentro de una jerarquía, debe estar mejor calificada y trabajar más intensamente que su contraparte masculina. Es decir, entre los hombres se compite en igualdad de circunstancias, pero esto no sucede cuando la competencia es entre hombres y mujeres. La tercera razón, que vincula al hogar con la empresa es, en cambio, privativa del universo femenino; ésta no se incluye en ningún análisis sobre empresarios. De acuerdo con esta apreciación las responsabilidades tradicionalmente asignadas a la mujer- madre- esposa y la multiplicidad de funciones que desempeñan las obligan a modificar su trayectoria laboral, cosa que no sucede con los hombres.

En este marco de discusión es difícil encontrar una explicación satisfactoria en torno a la participación de las mujeres en el terreno empresarial. Los estudios que apuntan a esa dirección aportan elementos que permiten una mejor comprensión de la articulación entre los distintos componentes que construyen las nuevas identidades femeninas.

III. LAS MUJERES EN EL EMPLEO INDEPENDIENTE EN PUEBLA

La reestructuración del capitalismo ha transitado desde el industrialismo al informacionalismo, y las empresas han cambiado sus formas de organización generando con frivolidad las circunstancias siempre velozmente cambiantes, de la economía global y han ido adoptando una forma de producción flexible, con diferentes formas de organización: esquemas multidireccionales, en las que las empresas grandes mantienen relaciones de red con sus proveedores (modelo toyota); franquicias y subcontrataciones. De esta manera se asegura un menor empleo de capital y se distribuye el riesgo.

Es así como, muchas nuevas empresas surgen en primera instancia como autoempleo, tanto en situaciones de aprovechamiento de oportunidades como en situaciones de sobrevivencia. En la década de los noventa, muchas de las nuevas empresas surgieron de los outsourcing² que realizaron las empresas grandes, que simplemente desasen de su cuerpo central ciertas actividades, que pasan a realizarse en forma externa dando lugar así a emprendimientos forzados por las circunstancias.

El predominio de la pequeña y mediana empresa en Puebla se ha vuelto abrumador: los establecimientos con cinco o menos empleados representan el 98% del total de empresas, absorben el 52% del personal ocupado y el 54% que percibe ingresos en este sector gana menos de dos salarios mínimos, debilitándose la generación de empleos fijos y la expansión del empleo en las grandes empresas, que no logra compensar la pérdida de ocupaciones³.

Podemos mencionar que la estructura productiva poblana manifiesta un rezago generalizado en términos de productividad y de nivel tecnológico. El nivel de competitividad del estado se encuentra en el uso intensivo de recursos humanos en todas las actividades económicas, se aprecia un enorme crecimiento de los establecimientos micro cuyo lapso de vida se reduce a menos de dos años, sobre todo los ubicados en las ramas de alimentos y talleres artesanales, estos representan una estructura organizativa que se debate en las actividades domésticas y empresariales.

Asimismo, sus perspectivas se encuentran limitadas por una baja producción bruta, esto no permite la inversión, situación que elimina la expansión sostenida de su capacidad productiva, de manera que su dinámica se encuentra en relación directa a los niveles de concentración urbana. La producción bruta total que aportan las grandes empresas es de 78 %, la microempresa 11%, las medianas empresas aportan 7% y las pequeñas empresas un 4%. (INEGI, 2014).

2 La traducción al castellano del neologismo inglés outsourcing viene a ser la externalización de determinadas áreas funcionales (no sólo las informáticas). Por tanto, aplicado con carácter general, no es un concepto nuevo puesto que responde al acto mediante el cual una organización contrata a un tercero para que realice un trabajo en el que está especializado, con los objetivos de reducir costos, evitando la compra de infraestructura. El Outsourcing es una práctica que data desde el inicio de la Era Moderna. Este concepto no es nuevo en Latinoamérica, ya que muchas compañías competitivas lo realizan como una estrategia de negocio.

3 Por su parte, el Global Entrepreneurship Monitor, en su informe 2003, en el que se exploran 41 países (que comprenden desde Japón hasta Uganda), determinó que las nuevas empresas o emprendimiento generan entre 2% y 15% de los empleos. Asimismo, se observó que la amplísima mayoría de los emprendimientos son microempresas de tipo unipersonal:

Por lo expuesto anteriormente, es fácil identificar la carencia de políticas de fomento orientados a la generación y mantenimiento de las pequeñas y medianas empresas que han sido afectadas por la apertura y la distribución espacial, en donde el capital local ha abandonado la inversión para así poder generar empleos considerables que esta demandando la ciudad.

En la última década, un gran número de mujeres ha entrado al terreno de los negocios. En el caso del Municipio de Puebla, la actividad de las mujeres empresarias es cada día más evidente en el sector terciario de la economía, las encontramos participando activamente en servicios y comercio, podemos observar esta participación en servicios de hospedaje, servicio de alimentos preparados (restaurantes, fondas), recreación (bares y discotecas, comercio al menudeo y, recientemente, en actividades novedosas como los centros de spa (masajes, baños de temazcal, etcétera), centros de meditación y renta de equipos de computación con conexión a la Internet.

Existen razones para que mujeres participen en actividades empresariales que aluden a la existencia de una estructura económica y social de dominación en donde reciben un trato diferencial generalmente discriminatorio, que obedece a condiciones de género. Las entrevistadas apuntaron siete razones que las han llevado a integrarse al mundo de empresas: a) Las que destacan que fue una necesidad para aumentar sus ingresos; b) las que se derivan de una experiencia poco favorable en el ámbito laboral; c) las que consideraron una buena opción en administrar su tiempo para atender el hogar y la actividad económica; d) por viudez; e) por que su pareja no trabajaba; f) por herencia y g) por que su pareja se quedo sin empleo.

De este planteamiento es posible desprender que la presencia empresarial femenina en Puebla, corresponde a una composición, perfil y orientación que presentan estas mujeres en los actuales sectores medios. Sin lugar a dudas, esto constituye un desafío importante y de largo alcance, encontrando razones diferentes que las motivaron a estas mujeres a la actividad empresarial tengo claro que no intento presentar respuestas generalizadas, pero sin embargo, existen coincidencias de los cuales es pertinente hacer algunos comentarios. Al mismo tiempo, la trayectoria personal de estas mujeres prevalece como un papel clave en las decisiones que tomaron sobre su futuro.

En concordancia con los hallazgos de diversas investigaciones encontré que la mujer opta por la actividad empresarial como una forma de tener control de su tiempo para distribuirlo entre el hogar y la empresa. La mayoría de las entrevistadas considera que es su responsabilidad coordinar y administrar el hogar y atender a los

hijos, de ahí que se consideren obligadas a tener una vida económica activa que les permita hacer compatibles ambas responsabilidades.

Cuadro 1. Razones para elegir la actividad empresarial

Edad	Grado académico	Motivos para elegir ser empresarias	Trabajos anteriores	Actividad
49	Odontología	Por que se fue a EU y el ingreso de su esposo no era suficiente	Ninguna	Comercio Ropa
55	Ninguna	Por que no podía ver a sus hijos ya que trabajaba todo el día y se dedico a la repostería	Secretaria en gobierno	Pastelería
40	Administración	Por que la liquidaron de su anterior trabajo y con ese dinero puso su tienda de abarrotes	Administradora y contadora en una tienda de telas	Abarrotes
83	Secretaria	Por que se quedo viuda muy joven y ella decidió seguir con la empresa	Secretaria en ayuntamiento	Ferretería
45	Abogada	Por que quería pasar más tiempo con su familia	Escribiente en despacho de abogados	Restaurante
49	Contadora	Por que tenia problemas con su esposo ya que asaba mucho tiempo en el trabajo	Gerente banco	Venta de blancos
65	Primaria	Por que su pareja no trabajaba	Ninguno	Lavandería y tintorería
55	Secundaria	quería aportar mas ingreso a su familia	Secretaria en empresa de autopartes	Restaurante
62	Sicología	Heredo la empresa	En procuraduría	Llantera
59	Administración	Renuncio a su trabajo	Representante regional de seguros	Abarrotes
40	Ninguno	Por que su pareja se quedo sin empleo	ninguno	Restaurante
81	Primaria	Su esposo y ella iniciaron la empresa	Ninguno	Hotel

Fuente: Diversas entrevistas a empresarias en Puebla, realizadas en 2010-2012

Comparto el señalamiento de Heller (2002) respecto de que a pesar de la feminización de las carreras y el empleo el poder político y económico permanece mayoritariamente en manos masculinas y en muchos aspectos la situación de las mujeres casi no ha cambiado, pues se las sigue asociando a la esfera privada, especialmente al cuidado de la familia, mientras que a los hombres se los vincula al espacio público. Mientras estos prejuicios se mantengan las repercusiones sobre aquello que se proyecta en relación con el poder de lo masculino, en contraparte con el poder de lo fe-

menino persistirá: “De acuerdo con lo observado en diferentes sociedades europeas y americanas, en el futuro cercano habrá muchas mujeres en los centros de poder, pero no será el poder político el último bastión masculino en caer; será el poder económico el más lento en abrirse a las mujeres” (Heller, 2002: 46).

Este sondeo expuso que hay una gran participación femenina en empresas relacionadas con la educación y los servicios comunitarios. Acerca de las actividades de comercio e industria, las empresas de las encuestadas se concentraban preferentemente en la producción y venta de artículos comestibles o de la industria alimentaria y del sector de la confección. Estos datos sugieren que un subgrupo importante de las empresarias se dedica a actividades propiamente “femeninas” como la educación, la comida y el vestido, que pueden ser incluso consideradas como una extensión de las actividades domésticas.⁴

En Puebla se encontró que 38% de las empresas dirigidas por mujeres tienen una antigüedad de menos de cinco años; las que tienen entre 5 a 10 años funcionando representan 30% y aquellas que tienen más de 10 años de antigüedad representan 32%,

Es relevante conocer las razones por las que las mujeres participan en actividades empresariales soportadas por una estructura económica y social específica. En este sentido, es interesante indagar como las mujeres participantes del estudio adquirieron sus empresas. Por tal motivo, se puede decir, que de cuatro de cada cinco empresas de mujeres fueron fundadas por ellas mismas, mientras que 13.9% fue heredada o creada por los padres de las empresarias.

En diversos estudios las empresarias entrevistadas coinciden en proporcionar las siguientes razones por las que decidieron integrarse al mundo laboral en esta modalidad:

- a) Necesidad de mejorar su nivel de vida y obtener ingresos propios
- b) Experiencia poco satisfactoria en el desempeño profesional
- c) Consideran que establecer una empresa propia es la única opción viable para integrarse a la actividad económica

⁴ En los trabajos que toman como tema de análisis el comportamiento femenino en el ámbito laboral es común encontrar que las mujeres que se incorporan al trabajo asalariado lo hacen en actividades definidas como ‘femeninas’, y consideradas como una extensión de las actividades domésticas: maestras, enfermeras, trabajo doméstico pagado en sus distintas modalidades: (costureras, cocineras, por enumerar algunos). También se ha encontrado que las mujeres son contratadas para trabajos especializados, como en micro-electrónica y semiconductores, que requieren de gran destreza manual, o “paciencia”, cuidado y atención, habilidades que han adquirido como resultado del aprendizaje doméstico (León, 2003).

- d) Flexibilidad de horario para atender a su familia
- e) Búsqueda de independencia
- f) Gusto por la actividad que realiza en su empresa
- g) Búsqueda de superación
- h) Por la pérdida del empleo anterior
- i) Por seguir la tradición en el negocio familiar.

Varias investigaciones constatan que cuando las mujeres pretenden desempeñarse en otros ámbitos reproducen actitudes que refuerzan su imagen tradicional. Debido a ello surge una variedad de matices en la conformación de nuevas identidades femeninas. A diferencia de los hombres, para desarrollar su profesión las mujeres tienen que esquivar una serie de obstáculos que se les presentan en el entorno familiar y laboral, y lo mismo les ocurre cuando deciden fundar un negocio.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

Desde la década de los setenta se registró un incremento en la participación económica femenina en países como Estados Unidos, el Reino Unido y Europa Occidental y lo mismo sucedió para el caso de México. Esta tendencia estuvo ligada a la expansión de la industria de servicios. Esto trajo aparejado un cambio en el papel de las mujeres en la sociedad y una participación más activa en la actividad económica

Los temas que se han puesto en relieve en el control de los recursos monetarios de que dispone el hogar constituye un punto neurálgico respecto a las potencialidades que el trabajo extradoméstico puede encerrar para las mujeres, siendo además una de las áreas más claramente conflictivas de la dinámica intrafamiliar. El control sobre su movilidad atañe, naturalmente, a la capacidad decisoria real con que cuentan las mujeres en éste y otros aspectos de la vida, y compete por lo tanto a las relaciones de poder que pautan la interacción social entre hombres y mujeres de diferentes clases y sectores sociales.

Pese a la persistente falta de autonomía el trabajo asalariado que ellas han agregado al tradicional papel reproductivo en el ámbito doméstico ha contribuido a cambiar patrones de relación social que hasta hace muy poco parecían inmutables. Aunque es difícil aquilatar su influencia en los distintos ámbitos de la sociedad, parece prudente reconocer que los aportes culturales de las diversas orientaciones del feminismo y de las reelaboraciones posteriores realizadas por los distintos sectores

y agentes de la sociedad. La política nacional, han marcado una de las dimensiones básicas de la cultura, al redefinir los códigos que nombran y organizan las relaciones entre los sexos. En este caso, la incorporación de estas mujeres empresarias en nuevos espacios de poder representan transformaciones en el ámbito simbólico sobre el papel de las mujeres y la vida familiar.

Las empresarias constituyen una minoría, de donde es posible inferir que su situación es de desventaja frente a sus homónimos, al menos en términos porcentuales. Los porcentajes permiten observar que tal participación ha sufrido modificaciones en los últimos veinte años. Llama sobre todo la atención que en la actualidad una menor proporción de mujeres participe en actividades empresariales, aún cuando no podemos determinar, por ahora, las causas de estos cambios, uno de los aspectos que serán indagados en el presente estudio. Todo esto hace evidente la urgente necesidad de analizar este fenómeno, los cambios que ha experimentado y las causas que lo explican. Asimismo, al analizar las características de la participación de las mujeres en la empresa, resulta apremiante determinar en qué ramas de la actividad económica participan las empresarias y la manera en que lo hacen, sin descuidar, desde luego, el contexto social, empresarial y familiar en el que esto sucede.

Asimismo, es importante dar cuenta si estas mujeres rompen con estereotipos, con segregaciones y con condiciones de vida cotidiana que han sido consideradas como propias del género femenino dado que, se desenvuelven en espacios que, tradicionalmente, han sido ocupados por hombres. En este sentido, el conocer acerca de su identidad genérica contribuirá al conocimiento de las relaciones de género en una sociedad que cada vez es más heterogénea y compleja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (enero-abril 2006), *Regímenes sociodemográficos y estructura familiar: los escenarios cambiantes de los hogares mexicanos*, „Estudios sociológicos”, vol. xxiv, núm. 70. México: colmex.

Blanco, Mercedes (1999), *Mujeres profesionistas de clase media: procesos de decisión e inserción laboral*, „Revista Nueva Antropología”, vol xvi, núm. 55, junio, pp. 27-42.

Cordera, Rolando (2008), *Pobreza, desigualdad y exclusión social en la sociedad del siglo XXI*, México, siglo XXI editores.

De la garza, Toledo Enrique (2000), *Epistemología de los modelos de producción*, en los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI, Buenos Aires, CLACSO.

De la o, María Eugenia (2004), *Las mujeres en la Sociología del Trabajo en México: entre la indiferencia y el sobredimensionamiento*, [En:] Romo Pérez Gil, Sara Elena y Patricia Ravelo Blancas (comps.), *Voces disidentes. Debates contemporáneos en los estudios de género en México*. México: Miguel Ángel Porrúa.

García Guzmán Brígida (1994), *La fuerza de trabajo en México a principios de los noventa: problemas de medición, principales características y tendencias futuras*, Documento del proyecto Determinantes de la oferta de mano de obra en México. México: colmex.

Hernández Romo, Marcela (2007), *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, Plaza y Valdés, México.

Massolo, Alejandra (2004), *Una mirada de género a la ciudad de México*, (comp.), *Los temas de la ciudad desde la perspectiva de género*, México: uam-Azcapotzalco.

Pacheco E., S. Parker (1996), *Participación económica activa femenina en el México urbano. Un breve recuento y algunos hallazgos recientes*, „Problemas del Desarrollo”, vol. 27, núm; 1. México: unam/iie.

Pedrero Nieto, M. (1998), *Asimetrías socioeconómicas entre hombres y mujeres*, México: um, núm. extraordinario.

Salles V. (1993), *Nuevas miradas sobre la familia*, En M. L. Tarrés (comp.), *La voluntad de ser*. México: colmex.

Rocío González Pereyra, Francisco Sánchez Espinoza

Salles V. Y Tuirán, R. (1998), *Cambios demográficos y socioculturales: familias contemporáneas en México*, En B. Schmukler (coord.), *Familias y relaciones de género en transformación*.

Serna M.G. (junio 1997), *Mujeres empresarias en Córdoba-Orizaba, „Confluencias”*, vol. I, núm. 10. Xalapa: Secretariado Ejecutivo del Consejo Estatal de la Consulta Pública para la Reforma Democrática del Estado de Veracruz.

Zabludovsky, Gina (2000), *Mujeres en cargos de dirección de sector privado: empresarias y ejecutivas*, Ponencia leída en el Coloquio de Estudios de Género, organizado por el Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (PIEM), en el Colmex, del 12 al 14 de abril de 2000.

Zabludovsky, Gina (2001), *Las empresarias en México: una visión comparativa regional y global*, En D. Barrera Bassols (comp.), *Empresarias y ejecutivas: Mujeres con poder*. México: colmex.

Zabludovsky, Gina (2013), *Empresarias y ejecutivas en México. Diagnósticos y desafíos*, México: Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas/ Plaza y Valdés.

Zabludovsky, Gina y Sonia de Avelar (2001), *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, México: UNAM/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ Dirección General de Asuntos de Personal Académico/Miguel Ángel Porrúa.

Luis Enrique Higuera Aguilar*

Universidad Autónoma De Baja California, México

Arturo Ranfla González**

Universidad Autónoma De Baja California, México

UN ANÁLISIS ESPACIAL DE LA GOBERNANZA Y EVOLUCIÓN AGRÍCOLA DE LA ZONA METROPOLITANA DE MEXICALI, MÉXICO

*A spatial analysis of governance and agricultural evolution of
the metropolitan area of Mexicali, Mexico*

Abstract: The article is an interpretation of decision-making with respect to agricultural development, given: the expansion of activities, changes of scale and increased urban mobility governance as the process of urbanization and consolidation of recent Mexicali determination as Metropolitan Area. By reviewing historical documents and DENU-INEGI a timeline analyzed with the crossing of variables, with Geographic Information Systems (GIS) maps overlaying getting built. Stressing that governance takes a leading role in development, for efficiency, quality and good orientation of state intervention in agricultural livelihoods, in two respects: first, agriculture can benefit from overall reforms that seek to improve governance ; and second, to give relevance to local management to political-geographical situation of Mexicali enhancing competitive advantages agricultural export quality; remembering that this is not born to be a farming town, with major support as a vast desert inhabited less than a hundred people becomes, which did not base its economy on agriculture-into an agricultural valley with high production volumes of export less than two decades.

Key-words: Metropolitan Area, Governance, urban, agricultural

* lhiguera@uabc.edu.mx

** aranfla@uabc.mx

I. INTRODUCCIÓN

El presente surge tras la revisión del sustento teórico de la planeación y gestión del territorio como factor detonante del desarrollo económico: la gestión pública del desarrollo a partir del conocimiento de los actores sociales e institucionales que habitan y operan en territorios rurales; más allá de facilitar las herramientas de competencia y eficiencia de los mercados locales, en el presente se resaltan: el cambio de escala en las relaciones productivas y el fortalecimiento y creación nuevas redes, potenciando los mercados regionales con las comunicaciones y la creación de encadenamientos productivos.

El Valle de Mexicali es hoy una región clave no sólo en la vida política, económica y cultural fronteriza, sino también en la vida nacional. El fortalecimiento de la agricultura ha llevado al desarrollo de la Mexicali capital del Estado como centro de negocios agrícolas, donde la mayoría de sus productos gozan competitivamente de ser destinados a la exportación. La historia de Mexicali y del crecimiento del Valle de Mexicali como región agrícola no es tradicional, a decir no manifiesta un desarrollo como en otras regiones agrícolas del país. En Mexicali la tecnificación de los procesos de riego y la introducción de cultivos resistentes a las altas temperaturas en el verano y a las bajas temperaturas en el invierno, dieron como resultado el florecimiento de una región altamente competitiva a nivel mundial. Tal situación no hubiera sido posible sin la relación entre el capital y el mercado extranjero y las políticas nacionales, o de hechos históricos como el Asalto a las Tierras, la privatización de los terrenos ejidales, los acuerdos internacionales sobre el uso del agua para el riego o los efectos del terremoto del 4 de abril de 2010.

El ensayo viene presentado en tres apartados, el primero de ellos es una semblanza histórica acompañada de las principales características del municipio de Mexicali. La segunda parte del ensayo comprende la visión teórica respecto a la Gestión y Planeación del territorio y su relación con la Gobernanza Agrícola. Para concluir en la tercera parte del ensayo se hace una presentación de la Gobernanza Agrícola en el Valle de Mexicali, retos y realidades, aterrizado en un conjunto de conclusiones sistemáticas y muy condensadas para dar pie a la propuesta de acciones locales que puedan desarrollarse en políticas públicas con la visión de maximizar la capacidad productiva de la localidad y dinamizar el desarrollo económico de la región desde lo rural a lo urbano.

II. EL DESARROLLO DE MEXICALI, COMO MUNICIPIO URBANO-AGRÍCOLA

Mexicali es la actual capital del estado de Baja California, data solo con 111 años de historia, nace el 14 de marzo de 1903, el desarrollo de Mexicali fue impulsado inicialmente por la actividad agrícola, una actividad que no tiene su éxito en su transformación histórica por décadas o siglos, la agricultura en Mexicali nace dotada de infraestructura para entonces considerada de punta en toda la República Mexicana. En el Valle de Mexicali por décadas se practica la agricultura de riego. Entre los cultivos agrícolas del Valle de Mexicali, sobresalen: cebollín, vid, espárrago, trigo, algodón y alfalfa (ver tabla 1).

Tabla 1. Producción agrícola del Valle de Mexicali

Cultivos	Superficie destinada	Producción
230,000 hectáreas susceptibles de cultivo (terreno cultivable)		
Producción agrícola 160,000 hectáreas (capacidad aprovechada)		
Trigo	65,000 (41%)	26.6 %
Algodón	25,000 (15.7)	10.1%
Forrajes	51,500 (32.5)	57 %
Hortalizas	12,000 (7.4)	6.3 % (97,000 toneladas)

Fuente: Elaboración propia, con información de Revista Industrial del Campo. Obtenido de Grupo Editorial 3W (Grupo Editorial, 2014) y de la página oficial del Gobierno del estado de Baja California (Gobierno BC, 2014).

Característicamente algunas zonas del Valle de Mexicali, poseen propiedades naturales específicas que favorecen el desarrollo de hortalizas con calidad de explotación, muy por arriba de sus principales competidores (Ver mapa 1); tal es el ejemplo del poblado Compuertas en el Valle de Mexicali, donde se localiza una granja llamada "El Vergel" que ha presentado casos extraordinarios, dado que crecen gigantescas hortalizas en medio del desierto, pesando hasta 10 kilos, sin utilizar químicos, fertilizantes o semillas genéticamente modificadas. Por la abundancia de agua y más de 200 mil hectáreas de fértiles tierras, la actividad agrícola ha tenido gran relevancia en este Municipio. Actualmente el Valle de Mexicali ofrece al inversionista, las con-

diciones ideales para establecer agroindustrias y empaques de granos y alimentos. (Gobierno BC, 2014)

La planeación de Mexicali como ciudad tiene su precedente en 1902, cuando se realizó el primer trazo, por parte de ingenieros norteamericanos que abarcó lo que se conoce como primera sección y estaba habitada en su mayoría por chinos, mientras gran parte de la población Mexicana se ubicada en la zona conocida como Pueblo Nuevo (Gobierno BC, 2014).

La historia de Mexicali no tiene su sustento en el desarrollo de las actividades agrícolas, es más bien hasta la inducción de procesos productivos tecnificados y de la presencia de capitales extranjeros, que el potencial productivo de exportación comienza a ser el detonante de la actividad económica, llevando con ello el desarrollo de la ciudad como es conocida hoy en día, con la instalación de empresas dedicadas a la irrigación que deseaban aprovechar el agua del Río Colorado en la agricultura, promoviendo la construcción de canales de riego, esto sucedió entre 1898 y 1900 (INAFED, 2014).

A diferencia de otras localidades incluso en la República Mexicana la agricultura no fue una actividad que fuera evolucionando y con ello transformando las zonas rurales a espacios urbanos planeados y construidos para el desarrollo de una industria, a decir de ello la conexión con Estados Unidos dada la capacidad de los capitales de Inversión fue detonante para el desarrollo del agro en la región.

La fuente principal de abasto de agua para el riego proviene del Río Colorado; es desde del 8 de agosto de 1988 por acuerdo con la unión americana, distribuida en el Distrito de Riego No. 14, llamado Distrito de Desarrollo Rural 002 Río Colorado, beneficiando a alrededor de 13,000 usuarios registrados. Las actividades del sector agrícola en el Valle de Mexicali generan indirectamente empleo a muchos trabajadores que no son usufructuarios de la tierra; a su vez generan divisas. Por la cercanía y dependencia con Estados Unidos se exporta el 20% de la producción hortícola y el 90% de la cosecha de algodón; además, de abastecer a la población de alimentos, especialmente de trigo; también se ha logrado desarrollar un importante sector de la industria (Gobierno BC, 2014).

Mapa 1: El valle de Mexicali, Baja California, México. Concentración de la actividad económica en el Municipio de Mexicali. Las áreas con puntos corresponden a actividad terciaria: servicios. Mientras que la marcada en círculo corresponde a la actividad del sector primario



Fuente: Elaboración propia.

La historia del Valle de Mexicali, como región fronteriza, fue producto de las dinámicas cambiantes que se dieron entre el capital norteamericano y las políticas nacionales. Históricamente entre 1900 y 1920, Mexicali no era altamente productor agrícola, aunque su valle agrícola iba en auge la región del Valle de Mexicali, no tenía una organización social previa más o menos consolidada, las principales acciones se desarrollaban como centro de reclutamiento pero para trabajar en el Valle Agrícola de Imperial. Sin embargo en el contexto internacional, los efectos de la reactivación económica, una vez concluida la Segunda Guerra Mundial influyeron en el proceso de población del valle y su formación como centro agricultor (Anguiano, Agricultura y migración, 1995), en 1970, el Censo Agrícola y Ganadero reportó la existencia de 87 trilladoras, 20 niveladoras y 225 fertilizadoras. Para 1985 se realizó el Censo de Maquinaria y Equipo Agrícola en el Valle de Mexicali y se detectó la existencia de 289 trilladoras, 57 niveladoras, 514 fertilizadoras, además de otra maquinaria que se incorporó con la introducción de nuevos cultivos (Fuentes, 1992).

Con la creciente expansión de los cultivos en el Valle Agrícola de Mexicali, fue necesario que el capital extranjero, destinado a la construcción de los sistemas fer-

roviarios y las obras de irrigación que se extendían desde el Valle Imperial hasta el sur de la frontera, atrajera pobladores a la región. Fue entonces que la inversión de capital norteamericano, en especial la Colorado Land River Company, atrajo a los trabajadores migratorios haciendo posible la transformación del desierto en tierras irrigadas propias para el cultivo (Anguiano, 1992). En ambos valles, Imperial y Mexicali, el capital norteamericano fue el gran inversionista que adquirió las concesiones correspondientes para colonizar los territorios y desarrollar actividades productivas que estimularon el poblamiento de la región: en Imperial representado por la California Development Company, en Mexicali por la Colorado River Land Company (INAFED, 2014). Siguiendo las tendencias propias de colonización territorial en cada país, en Imperial la tierra fue incorporada al mercado para su venta; en Mexicali fue concesionada por el gobierno porfirista a una gran empresa de capital extranjero (Anguiano, 1992).

En términos económicos, la derrama del capital de inversión para el sector agrícola, obtuvo concesiones para colonizar los territorios y desarrollar actividades productivas que estimularon el proceso de población de la región, pues la propia dinámica del Valle Agrícola de Mexicali, demandaba otros servicios como transporte, acopio, almacenamiento, comercialización. Un factor importante fue el crecimiento de las comunicaciones ferroviarias, primero para conectar los valles Imperial y Mexicali, para después conectarlos con Arizona, Tijuana y finalmente hasta San Diego. Sin embargo, a partir de 1929, con la crisis económica internacional, las empresas norteamericanas se vieron obligadas a diversificar sus estrategias de explotación. Una táctica fue la de establecer contratos directos de arrendamiento y aparcería con pequeños agricultores, estimulando así su arraigo en la región (Anguiano, 1992).

En los años treinta, la política de colonización del presidente Cárdenas proponía continuar el proceso de población de las regiones con menor densidad demográfica, y sobre todo de las fronteras, poblándolas con agricultores y trabajadores nacionales. En 1937 Cárdenas impulsó un reparto masivo de las tierras de la Colorado Land River Company: en sólo tres meses se constituyeron aproximadamente 50 ejidos otorgándole a 4 400 agraciados casi 100,000 hectáreas. Al consolidarse la producción algodonera del valle, así como la nueva forma de tenencia de la tierra, que dotó de predios con irrigación de 20 hectáreas a casi 10,000 productores, el mercado laboral adquirió una característica que conserva hasta la fecha: la inmigración de jornaleros estacionales (INAFED, 2014).

El Asalto a las Tierras es históricamente el parteaguas en la evolución del Valle de Mexicali como productor agrícola de exportación y de baja satisfacción de la demanda local de hortalizas, forrajes; ocurrió el 27 de Enero de 1937 (INAFED, 2014), reunía a un gran número de comunidades rurales, quienes por años habían luchado por las tierras, basándose en el artículo 27 Constitucional, lográndose quitar las tierras a la Colorado River Company, dándose el proceso de asentamiento de ejidos en el Valle de Mexicali, con el compromiso de poblar y hacer productiva la región. Lo que da lugar a la pregunta a resolver en el siguiente apartado ¿Cómo administrar y gestionar al sector agrícola del Valle de Mexicali? Recordando que es tan solo una extensa porción de desierto, con climas extremos y un incipiente crecimiento de la población.

III. GOBERNANZA AGRÍCOLA EN EL VALLE DE MEXICALI

Incluir los conceptos gobernanza y gestión en la dinámica productiva del Valle de Mexicali, puede orientar políticas y proyectos en el sector rural, aunque lo rural para entonces tiende a desaparecer, pero sustentados en las realidades del campo bajo una visión práctica, participativa y sistémica con los principales actores que operan y viven los problemas.

La capacidad y eficacia del gobierno es la cuestión cognoscitiva y política central y, en consecuencia, la cuestión se desplaza del gobernante al proceso de gobernar, a la gobernanza (Aguilar, 2014), el problema se centra en el proceso de gobernar en la gobernanza, la gobernación, más que en la instancia y perfil del gobernante. En relación a la gobernanza agrícola, surge la interrogante ¿Cómo direccionar la gestión del territorio, la administración de sus recursos y la forma de gobernar desde la acción de las políticas Públicas a fin de construir el escenario de gobernanza que permita maximizar las capacidades productivas, optimizar el papel del gobierno y lograr el desarrollo económico regional. El Valle de Mexicali por si solo ha generado dividendos sustanciales para los productores agrícolas, ha provocado indirectamente una derrama de empleos y de ingreso para los residentes de la Ciudad de Mexicali y en general para la región.

En este sentido, para Aguilar (2014), la gobernanza en sentido descriptivo hace referencia a una mayor capacidad de decisión e influencia que los principales actores no gubernamentales: los empresarios, las organizaciones de la sociedad civil, los organismos internacionales y demás actores, pueden y deben tomar parte de los pro-

cesos de tomo de decisiones y en la hechura de las Políticas Públicas, en los procesos de instrumentación y orientación (Díaz M., 2009).

Pensar en una Gestión participativa no es un reto a futuro, pues en diversas naciones en desarrollo se han contemplado acciones de coordinación y planeación: Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú. En la práctica, hacer desarrollo es aún más complejo, sobre todo cuando se presentan problemas de carácter multisectorial que requieren solución inmediata, pero que están frente a un ambiente de escasos recursos y visiones institucionales divergentes. El arte está en cómo ir construyendo gradualmente la gestión de los grandes temas del desarrollo, y para ello es fundamental la reciprocidad y el consenso entre la oferta pública y la demanda ciudadana desde los territorios (Otero, 2007).

Considerar el origen de los problemas rurales y no estar diseñando políticas que lleven a resolver medianamente los problemas actuales, sin pensar en una planificación hacia el futuro mediante el uso y manejo de los recursos técnicos, económicos y productivos mediante la intercomunicación de los planificadores de políticas y la ciudadanía, de esta forma es posible identificar el origen y causas de los problemas, se pueden caracterizar los sistemas de producción y las relaciones con el entorno.

Sobre esta base, podría estructurarse un modelo aproximado de intervención para los territorios rurales; el cual podrá ser exitoso en la medida que responda a objetivos claros e indicadores observables, medibles y verificables bajo el concepto de sostenibilidad económica y ambiental. Las transformaciones en la Gestión Pública y el Sector Agrícola, llevan a considerar la Gobernanza como un factor importante e instrumento para combatir la pobreza y promover el desarrollo (Annan, 1997), para ello es importante fortalecer la rendición de cuentas, incrementar la participación, fomentar la transparencia y el consenso, trabajar por la sustentabilidad y el estado de derecho¹. La inclusión de las personas más pobres y vulnerables en los procesos de toma de decisiones sobre la asignación de recursos para el desarrollo (2000).

¹ En los años 80, luego de la crisis económica y el surgimiento de las teorías neoliberales, la descentralización se convirtió en una de las medidas que buscaban descongestionar y desconcentrar las acciones del aparato estatal centralizado que hasta entonces había sido paradigma de desarrollo (Hernández-Bonivento, 2011).

IV. REALIDADES Y RETOS PARA LOGRAR LA GOBERNANZA AGRÍCOLA DEL VALLE DE MEXICALI

Desde el surgimiento del Valle de Mexicali como región agrícola, el agua ha sido un factor de suma importancia. Por lo que lograr acuerdos entre los gobiernos mexicano y estadounidense han sido verdaderas victorias para patrocinar el desarrollo agrícola de la región. Los impactos potenciales que se derivarían de la implementación de obras hidráulicas como el Canal Todo Americano, por el gobierno de Estados Unidos, redujo la recarga del acuífero del Valle de Mexicali en el orden del 14% y con ello se indujo el incremento en la concentración de sales en las aguas subterráneas.

La mayor repercusión fue una significativa reducción en la productividad de suelos y, por ende, de la producción agrícola del Valle de Mexicali, particularmente en los tipos de cultivos dominantes: básicos (trigo), industriales (algodonero) y forrajes (alfalfa) que ocupan tres cuartas partes de la superficie irrigada, mismos que tradicionalmente han impulsado la actividad económica y el desarrollo de la región, toda vez que son altamente demandantes de mano de obra, insumos y recursos financieros (Cortez L., 2011).

Actualmente el agua del Valle de Mexicali y del Corredor de Industria Pesada es agua de canal usada principalmente para agricultura. Esta red de canales de riego es de 2,300 Km de largo y abarca aproximadamente 250,000 hectáreas. Cada hectárea tiene 10,000 m³ de agua de canal asignada por año (SAGARPA, 2012). Este derecho de riego se puede proveer separadamente a tierras que necesiten más agua; es decir, el derecho de riego se puede adquirir para que a su vez otro dueño tenga acceso al agua. Al agua de los canales se le llama "agua rodada o natural". Este recurso proviene del Río Colorado que garantiza este suministro sobre la base del acuerdo Binacional entre México y Estados Unidos (SEDECO, 2014).

Otro grave problema que enfrenta el Valle de Mexicali es el derivado del Terremoto del 04 de abril de 2010, el cual afectó entre otras áreas a la ciudad de Mexicali, Baja California, y su valle, con una intensidad de 7.2 grados en la escala de Richter, detectando en primera instancia la afectación de 57,000 hectáreas agrícolas, concluyendo al final de la evaluación con más de 59,000 hectáreas afectadas, siendo la zona agrícola ubicada al suroeste del valle la más dañada (Cortez L., 2011).

Los efectos del fenómeno provocaron desnivelación de tierras, afloramiento de agua salobre, elevación del manto freático, agrietamiento profundo e inundación, lo

cual trajo como consecuencia la pérdida de la capacidad productiva de los suelos, aunado a lo anterior se suma la falta del suministro de agua, debido al colapso de la red hidráulica, afectando en mayor proporción a los predios agrícolas ubicados en los CADERS de Colonias Nuevas, Guadalupe Victoria, Delta y Cerro Prieto (SAGARPA, 2012); el sistema de riego colapsó en diversos segmentos y esto afectó la producción de alrededor de 57,000 al modificarse las características topográficas de la zona centro-sur del Valle de Mexicali (SEDECO, 2014).

La gobernanza del Valle de Mexicali no es un conjunto simple de políticas públicas y de acuerdos de participación, va más allá, la construcción de políticas públicas integrando la participación de los diferentes actores, responsables directa o indirectamente del fortalecimiento de la producción agrícola de la región para mejorar los modos de vida agrícolas. De tal modo que tanto los productores del Valle de Mexicali como las instituciones públicas deben tener la voluntad y la capacidad para ejecutar políticas y programas dirigidos a la equidad y al desarrollo de este sector.

V. CONCLUSIONES

Principalmente uno de los aspectos más importantes respecto a la gestión de los recursos para la competitividad del Valle de Mexicali, consiste en asumir acciones encaminadas a asegurar el agua para el riego agrícola, energía, industria, turismo y otras actividades económicas y financieras de manera sustentable, y debido a la reciente división administrativa de la unidad geohidrológica que subyace al Valle de Mexicali, el planteamiento hacia hacer un balance integral sometiendo los balances parciales para los acuíferos de San Luis Río Colorado y del Valle de Mexicali, actualizar los estudios geohidrológicos, definir la disponibilidad con base en el estudio actualizado y los nuevos balances, además de calibrar un modelo matemático, concluyendo con planes de manejo integrados para la explotación, uso y aprovechamiento sustentable de los acuíferos.

Otro problema de la gobernanza para el Valle agrícola de Mexicali es la constante pérdida de espacios dado el crecimiento de las zonas urbanas; en el caso de Mexicali esto lo ha llevado incluso a ser considerado Zona Metropolitana, y no solo en el discurso político, pues enfrenta los problemas de otras Zonas Metropolitanas por igual: la explotación de fuentes escasas de agua potable distribuida por múltiples organismos locales e importación de agua de cuencas externas. Mexicali actualmente

no presenta problemas de escasez, sin embargo en el mediano plazo este será un tema importante para estar presente en la agenda local, a fin de prevenir una severa crisis, pues el consumo de agua para el sector agrícola representa la mayor demanda en promedio 80 veces más que la demanda para el consumo urbano, representando difícilmente la distribución equitativamente el servicio de agua potable, tanto en calidad como cantidad para todos los sectores.

El incremento en la generación de aguas negras provoca un impacto regional y ambiental que requiere sistemas interconectados. Además el drenaje adecuado es esencial para garantizar la seguridad personal, patrimonial y la salud de la población. De igual forma la recolección, tratamiento y disposición final de residuos sólidos y peligrosos, así como la localización, manejo y gestión de rellenos sanitarios o de otros métodos alternativos.

En relación a la protección del ambiente, las tareas enfocadas a la prevención y control de la contaminación ambiental, pues el origen del problema se encuentra en que en el patrón de movilidad urbana se ha privilegiado el uso del automóvil particular, las deficiencias en el transporte y en la red vial, además de los aportes de la industria. Dichos factores producen una contaminación ambiental que se agudiza en las ciudades y zonas metropolitanas con la respectiva afectación de las zonas agrícolas productivas.

Finalmente la necesidad de romper con el paradigma tradicional de gestión de los territorio urbano y rural, está siendo superado al menos en términos de necesidades, por aquellos que se proponen desde la perspectiva integradora de la gobernanza, vista como un factor que promueve el crecimiento y el desarrollo local.

Teóricamente la sustentabilidad de las ciudades tiene un referente en garantizar los activos físicos y los stocks de reservas naturales como son el agua, la calidad del suelo y el aire, desafortunadamente en Mexicali la falta de una gestión de los recursos empleados por el sector agrícola y someramente la falta de un programa de tratamiento, uso y reúso de los desechos provenientes de esta actividad, están llevando a una degradación de los suelos, la alta tecnificación de los sistemas agrícolas implica un esfuerzo adicional por parte de los productores y el gobierno, a fin de identificar las opciones ideales para garantizar una acción eficiente, maximizar los beneficios provenientes de los valles agrícolas y favorecer al medio ambiente, al menos mejorar las características actuales en favor de las generaciones futuras.

“El reto en la región será lograr la coordinación y la planeación para eficientar los recursos”

REFERENCIAS BIBIOGRÁFICAS

Libros

Aguilar L.F. (2014), *La Nueva Gobernanza Pública*. Obtenido de Cátedra Magistral: *La Gobernanza de los Asuntos Públicos*, <http://www.suagm.edu/ut_pr/gobernanza/pdfs/catedra-2014/La-Nueva-Gobernanza-Publica.PR.UT.pdf>.

Anguiano M.E. (1995), *Agricultura y migración*. Obtenido de Colegio de la Frontera Norte.

Díaz M.L. (2009), *El Concepto de Gobernanza*. Obtenido de Biblioteca Jurídica: <<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2818/5.pdf>>.

Genero y medios de vida: fortalecimiento de la gobernanza (2000), Obtenido de *Módulo 2: Género y medios de vida agrícolas: fortalecimiento de la Gobernanza*.

Volumenes colectivos

Anguiano M. E. (1992), *Irrigación y capital para transformar el desierto*. *La formación social del valle de Mexicali a principios del siglo XX*, „Obtenido de Colegio de la Frontera Norte”, Vol.4. Num.8. jul-dic. 1992: <http://www.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN8/5-f18_Irrigacion_y_capital_para_transformar_el_desierto.pdf>.

Cortez L.A. (2011), *Gestión y manejo del agua: el papel de los usuarios agrícolas del Valle de Mexicali*, „Obtenido de Prob”, Des vol.42 no.167 México oct./dic. 2011: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362011000400004&script=sci_arttext>.

INAFED.(2014), Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Sistema Nacional de Información Municipal. Obtenido de Enciclopedia de los Municipios: <http://www.inafed.gob.mx/work/enciclopedia/EMM02bajacalifornia/municipios/02002a.html>

Gobierno BC, d. E. (Octubre de 2014), *Nuestro Estado*. *Gobierno del Estado de Baja California*, Obtenido de [bajacalifornia.gob.mx](http://www.bajacalifornia.gob.mx): <http://www.bajacalifornia.gob.mx/portal/nuestro_estado/municipios/mexicali/sectorprod.jsp>.

Artículos en revistas

Annan K. (1997), *Governance for Sustainable Human Development – A UNDP Policy Document*, Obtenido de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD 1997): <<http://mir-ror.undp.org/magnet/policy/>>.

Grupo Editorial 3. M. (2014), *Revista Industrial del Campo*, Obtenido de Grupo Editorial 3W México: <<http://www.2000agro.com.mx/agroindustria/valle-de-mexicali-factores-de-exito-en-exportacion-de-hortalizas/>>.

Otero A. (2007), *La importancia de la visión de territorio para la construcción de desarrollo competitivo de los destinos turísticos*, Cuadernos de Turismo, Universidad de Murcia, 91-104.

SAGARPA (2012), *Proyecto Estratégico para la recuperación de la capacidad productiva de suelos de uso agrícola del Valle de Mexicali*, (PRECAPS 2012), Obtenido de PRECAPS 2012: <<http://www.sagarpa.gob.mx>>.

SEDECO B. (2014), *Servicio de Infraestructura. Agua*, Obtenido de Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Baja California: <sedecobc@baja.gob.mx>.

Grecia Itzel Tirado Gálvez*

Universidad De Occidente, México

Marcela Rebeca Contreras Loera**

Universidad De Occidente, México

LA COOPERATIVA PESQUERA BARRA DE PALMITAS Y SUS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN

The fishing cooperative Barra de Palmitas and its innovation strategies

Abstract: Due to the changes brought by globalization, organizations have had to innovate to remain in the environment and cooperatives have been no exception, with economic activities as attending the market today requires an increase and product development. Participates as a fishing cooperative motor shaft, it helps people in the social and cultural development since the partners involved in production and management tasks. The aim of the study was to identify strategies for innovation in the fishing cooperative Barra de Palmitas. For this, the research was based on a qualitative approach considering the methodological strategy the case study; Data collection was performed through interviews with partners, managers and exdirectivos and supplemented by observation and document analysis. The findings indicate that develops activities in a rural community and has implemented process innovation strategies mainly with the introduction of equipment and tools for catching shrimp, improving its processes with the use of ecological equipment and fishing gear, fishing contributing sustainable. In conclusion it was identified that the fishing cooperative innovation strategies implemented gradually, representing an option for economic development of the inhabitants of the region where they operate.

Key-words: Innovation, fishing cooperative, regional development

* grecia_tiradog@hotmail.com

** marcelac25@hotmail.com

I. INTRODUCCIÓN

Cada unidad económica enfrenta cambios que obstaculizan los procesos productivos o de comercialización de bienes o servicios, creando un lento crecimiento generado por factores tanto internos como externos. Debido a esto, las organizaciones deben de enfrentar dichos obstáculos con estrategias que les permitan un cambio y una transformación en sus procesos, para que sean competitivas y exitosas en el mercado internacional.

La transformación es sustancial, si existen cambios en el ambiente interno o externo, tanto empresas como organizaciones deben establecer estrategias que les permitan adaptarse al nuevo ambiente al que pertenecen (Bateman, 1999), de lo contrario no les será posible permanecer dentro del entorno competitivo. Por lo tanto, es necesario llevar a cabo diversas estrategias innovadoras.

La capacidad innovadora no siempre surge de improvisaciones, es considerada también como una habilidad posible de aprender, desarrollar y ejercitar, en definitiva es posible construirla. Partiendo de lo anterior, la innovación resulta inexcusable como menciona Arboines (2007) y se refiere tanto a nuevos productos o servicios, como a nuevos métodos o procedimientos, a menudo relacionados con el avance tecnológico. Las innovaciones son también consideradas prácticas nuevas que se implementan en las sociedades.

En ese sentido, el fin de las sociedades mercantiles es una especulación comercial de acuerdo (Robles, 2008) y su objetivo principal es la obtención del recurso ante cualquier situación. A diferencia de ellas, las sociedades civiles plantean la unión por medio de un contrato donde concretan la voluntad de los socios de obligarse a combinar sus esfuerzos o recursos para la realización de un bien común, un ejemplo claro son las sociedades cooperativas, que como menciona Rosembuj (1983) surgen como una alternativa dentro de la clasificación de las sociedades mercantiles, con la diferencia de que los integrantes de esta sociedad son beneficiados de manera directa, ya que todos son propietarios de la organización, en partes iguales.

Las cooperativas son organizaciones que se localizan, generalmente en áreas desfavorecidas por la economía, para ayudar a los habitantes en su desarrollo económico y social, siendo la orientación principal de estas organizaciones apoyar e impulsar el desarrollo de la economía, tanto de sus asociados como de la comunidad a la que pertenecen y su compromiso es el logro del bienestar común, dentro del marco en el

que se desenvuelven las cooperativas, partiendo de lo social por encima de lo individual, concibiéndose como motor de desarrollo local (Lara, 2009).

Así mismo, tienen como objetivo principal ofrecer servicios de calidad y económicos, pero sobre todo reportar y distribuir beneficios entre los socios, ya que los mismos socios son los que participan tanto en las tareas de producción como en las de dirección debido a que buscan la aprobación de la mayoría de los socios, por medio de una asamblea integrada por todos los miembros que participan en la organización, haciendo de éste un proceso democrático. Una ventaja significativa que menciona Rojas (1982) que caracteriza a las cooperativas, de otras formas de sociedades, es que están democráticamente controladas por los propios asociados que pertenecen a este grupo, para ello es necesario comprender que ha sido construida colectivamente.

El presente documento está integrado por xx apartados, considerando

II. REFERENTES METODOLÓGICOS

El objetivo de la investigación fue identificar las estrategias de innovación en la organización cooperativa y su aportación al desarrollo regional. El estudio fue de corte descriptivo con un alcance cualitativo; la recolección de datos se llevó a cabo en la cooperativa pesquera ubicada en el campo pesquero El Tetuán, en Altata, Navolato, Sinaloa, por medio de la observación, el análisis de documentos internos de la cooperativa y la entrevista semiestructurada a socios y directivos de la cooperativa, con el fin de comprender la realidad social como fruto de un proceso histórico de construcción visto a partir de las múltiples lógicas presentes en los diversos actores sociales y por tanto desde sus aspectos particulares y rescatando la interioridad, como lo son las visiones, percepciones, valores, formas de ser, ideas sentimientos y motivos internos de los protagonistas.

III. REFERENTES TEORICOS

En estos tiempos, en los que predomina el caos y la complejidad, el diseño de estrategias responde a la necesidad de reducir la incertidumbre en que se desenvuelven las cooperativas, ocasionada principalmente por las contingencias del entorno; para ello

es necesario que el directivo, por un lado visualice el futuro de la organización a partir del presente y por el otro, que se consideren las medidas necesarias para poder modificarlo de acuerdo a sus necesidades.

El desarrollo de estrategias es esencial para el éxito de cualquier organización (Grant, 2004), pero al igual que las grandes organizaciones emprenden grandes estrategias, la cooperativa también lo hace a su manera, la cual a pesar de no ser tan elaboradas, dan resultados efectivos, favoreciendo su permanencia y sobrevivencia en los mercados.

Aunque las innovaciones no sean siempre de alta tecnología, los cambios tecnológicos pueden ser una opción que genere crecimiento a la organización, cuando la estrategia se basa en la mejora de la tecnología. De acuerdo con Kanter (1985), ésta traerá resultados positivos siempre y cuando sea planeado de manera adecuada. Recientemente Clayton (2003) introdujo otro método útil para caracterizar los tipos de innovaciones ya que distinguió entre las sustentadoras y las disruptivas. Las innovaciones sustentadoras son aquellas que extienden las ventas de un mercado existente, y ésta permite que las ventas del producto o servicio se vendan con márgenes más altos. Para comprender mejor los tipos de innovación que nos plantean los diferentes autores, se realizó una tabla concentradora en donde se sintetiza la información obtenida como se muestra en la tabla 1.

En definitiva, las nuevas necesidades recogen las tendencias de la sociedad y el mercado, tales como los nuevos gustos de los consumidores o los cambios demográficos, mientras que el estado de las tecnologías y técnicas de producción van estableciendo nuevos paradigmas tecnológicos, los cuales son fuentes de nuevas ideas y aplicaciones. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la innovación todavía es secuencial, puesto que la generación de ideas da paso a la investigación y desarrollo, la realización de prototipos, la producción y las ventas, retroalimentando todo el proceso con la nueva generación de ideas.

Tabla 1 Tipos de Innovación

Tipo de Innovación	Definición
De Productos	Se refiere a los esfuerzos para crear diseños y aplicaciones tecnológicos con el fin de desarrollar nuevos productos
Grado de Novedad	Se dividen en dos: radicales, que son aquellas que producen cambios completamente diferentes y las graduales que son cambios pequeñas en productos o procesos
Método de Clayton (1997)	Dividió las estrategias en sustentadoras, que son aquellas que extienden las ventas en un mercado existente y las disruptivas que son ofrecer algo totalmente diferente de acuerdo a las necesidades de los clientes

Fuente: Elaboración propia.

IV. EVIDENCIA EMPÍRICA

El estudio se llevó a cabo en la Cooperativa Pesquera Ribereña “Barras de Palmitas” S.C., fundada en el año 1987, siendo su actividad principal la captura del camarón. Dicha cooperativa cuenta con un total de 53 socios que permanecen activos. La cooperativa lleva a cabo el proceso de toma de decisiones a través de un esquema de sistema de comité, el cual es seleccionado por los miembros de la cooperativa y a quienes se les asigna la tarea de la toma de decisiones, siendo esta la mesa directiva que se mantiene a cargo de la gestión.

El modelo de comité al interior de la cooperativa, representa la oportunidad para la colaboración de sus participantes dentro del mismo así como la conjunción de ideas para llegar al bien común dentro de la sociedad cooperativa, haciéndolo un proceso democrático, lo que muchas veces resulta difícil y lento, además toman sus decisiones de manera empírica, sin hacer un análisis objetivo para la solución del problema. Lo anterior, nos muestra evidencia de características similares al modelo que nos plantea Daft (2000) el cual procede a identificar el problema y posteriormente solucionarlo. Es importante recalcar que las áreas donde desarrollan sus actividades, son áreas económicamente desfavorecidas, donde las personas sobreexplotan los recursos naturales. Debido a estas condiciones económicas de la región, las personas no cuentan con otras opciones de empleo, y solo se dedican a la pesca.

Por otra parte, siguiendo con los objetivos planteados y de acuerdo a la investigación, las estrategias de innovación que ha realizado la cooperativa son, principalmen-

te: Innovaciones tecnológicas y de producto. En cuanto a innovaciones tecnológicas, han sido la adquisición de motores, los cuales se adquieren por medio del presidente de la sociedad cooperativa ya que él debe gestionarlos por medio de la federación de cooperativas a la que pertenecen, siendo estos apoyos directos del gobierno federal, estatal y parte que cubre cada socio, permitiendo de esta manera que los pescadores trabajen de una forma efectiva, incluso expandir la diversidad de producto, no sólo en la pesca de camarón, pues cuando es temporada de veda, les permite recurrir a la obtención de pescado macho, refiriéndose a este proceso como innovación de producto.

En ese sentido, partiendo de la venta del producto, la cooperativa ha implementado estrategias de comercialización, las cuales han consistido en la disminución de ventas a la congeladora "Ocean Garden", debido a que años atrás, era su principal fuente de ingresos, llegando a ser del 60% de la producción hacia la congeladora, y el 40% restante de la producción, optaron por venderlo por los mismos socios a los clientes de los últimos años, obteniendo con ello mayores ganancias y brindando a sus integrantes una mayor solvencia económica.

En relación al desarrollo de la cooperativa, se puede ver en la tabla 1 los diversos cambios que ha desarrollado tanto en producción como en comercialización, a través de los años, así como también adquisición de equipo de trabajo y aumento de productividad.

Tabla 2. Reseña histórica de desarrollo de la cooperativa

Cooperativa Ribereña Barra de Palmitas	1987	1997	2007	2012
Número de socios	25	35	48	53
Equipo: * Lanchas *Tarrayas	8 16	11 21	16 31	20 34
Cuarto frío	-	-	-	1
Producción	1,500 kg. Por socio	1,700 kg. Por socio	1,800 kg. Por socio	1950 kg. Por socio
Comercialización	Ocean Garden	Ocean Garden	80-90% Ocean Garden 20-10% Venta informal	60% Ocean Garden 40% Venta informal

Fuente: Elaboración propia GITG (2012).

Con lo anterior, la cooperativa pesquera se ha visto en la necesidad de considerar nuevas formas de comercializar el camarón, para esto se han llevado a cabo diversas actividades para su mejora, entre ellas la adecuación de un cuarto frío con una capa-

cidad de 23 a 24 toneladas aproximadamente, con la finalidad de poder almacenar un número mayor de camarón y tenerlo listo para su venta. Adicionalmente, se comenzó a embolsar en diferentes denominaciones el producto, con el fin de agilizar la oferta del producto teniendo el listo para cuando el cliente desee adquirirlo. Por otra parte, dentro del proceso de comercialización solo se vendía a clientes que fueran a la zona, es decir, no se contaba con una cadena de distribución óptima y de acuerdo a sus necesidades.

Uno de los principales apoyos que ha obtenido la cooperativa ha sido la adquisición de motores ecológicos por parte del Gobierno, que además de reducir costos en cuanto al combustible que necesitan, reduce la contaminación del medio ambiente y genera menor pérdida en cuanto al producto. Respecto a los programas de apoyo que el gobierno federal ofrece a los pescadores, los socios indican que a la fecha han recibido apoyos para la compra de motores clasificados como ecológicos, sin embargo, plantean que éstos no han sido suficientes y que año tras año exigen a las autoridades gubernamentales, aumenten los apoyos para que una mayor cantidad de socios se beneficie.

Para la compra de motores, los pescadores comentaron que se requiere del apoyo del gobierno, porque el socio no puede cubrir el costo total, a través de las gestiones que se realiza en la federación a la que pertenecen, el gobierno proporciona cartas de apoyo que son para la compra de motores ecológicos, la labor del presidente es informarle sobre marcas, precios y porcentajes que aporta el gobierno, para que ellos dictaminen a partir de la base comparativa de precio y marca, el motor que les conviene y si tienen problemas con el motor, ellos son los responsables, pero se les apoya en llevarlo a Culiacán a repararlo.

Con este cambio a motores de mejor ecológicos, el pescador reduce un 50% del costo del combustible que utiliza generando así, una disminución en sus costos directos de producción. Actualmente la cooperativa cuenta con 20 embarcaciones por lo que corresponde a obtener mayor producción gracias a que cuentan con un mayor volumen de motores, haciendo de estos, una ventaja competitiva con la que actualmente cuentan.

El modelo de innovación que se identificó que siguen los cooperativistas de acuerdo a la información obtenida es el llamado "Tirón de la demanda", el cual nos dice que la innovación se basa en las necesidades del mercado y los consumidores, por ello los pescadores buscan alternativas para continuar trabajando, aun en tiempos que no son de veda, permitiéndoles de esta manera poder sobrevivir y permanecer

dentro del mercado. Sin embargo, la captura del camarón ha sido benéfica, debido a que en cuanto el equipo que anteriormente era utilizado, era mucho más pesado, y la obtención del producto no era tan productiva. Los hallazgos indican que hace tres años, la cooperativa utilizaba la atarraya simple, y actualmente han sido sustituidas por atarrayas nuevas, mismas que requieren de menor esfuerzo para que el pescador pueda capturar mayores cantidades.

Una vez iniciando el levantamiento de veda, los pescadores pagan los financiamientos con producto, y así posteriormente obtener una ganancia. Cuando el periodo de veda finaliza, de acuerdo a información proporcionada por uno de los entrevistados, los pescadores se dedican a la pesca solamente de pescado macho como es el huachinango, pargo, mojarra, entre otros. Entre algunas de las propuestas que los socios de la sociedad cooperativa plantean, está la propuesta a la Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca, de la resiembra de almeja, como anteriormente las obtenían, con la finalidad de recuperar esta especie que se ha ido perdiendo en los últimos cinco años debido diferentes factores, entre ellos el cambio climático y otros fenómenos tanto naturales como humanos y que ha generado una drástica baja en la producción de este producto.

Los entrevistados, aspiran a seguir innovando no sólo en sus procesos de captura, sino también en el producto de captura, pues no descartan la posibilidad de que se vuelva a dar la captura de almeja por medio de la siembra de la misma, contemplan crear fondos para el equipamiento, emprender nuevos proyectos y mejorar las condiciones de sus aguas y el cuidado de las mismas.

Los integrantes de la cooperativa defienden la producción local frente a los oligopolios, movilizándolo el poder de los consumidores, diversificando la economía y ayudando a construir identidad local, que les permitan obtener herramientas de alto impacto en términos de un desarrollo regional más equilibrado. La clave es que la cooperativa permite su autonomía a través del empoderamiento y de los actores locales que, a partir de lograr condiciones apropiadas y de capital social, pueden permitirse pensar con relativa autonomía el desarrollo de su territorio.

V. CONCLUSIONES

A partir de los resultados planteados, se concluye que el sector pesquero, participa como eje estratégico para el desarrollo económico y social de las comunidades pe-

squeras tanto del país como del estado de Sinaloa debido a la dependencia de los pescadores hacia la cooperativa a la que se integran. Derivado del tamaño, las sociedades cooperativas presentan niveles de capitalización bajos, ya que unido a la escasez y dificultad para obtener recursos, están limitadas para realizar actividades que ayuden a la cooperativa a operar de acuerdo a intereses monetarios y no de acuerdo a intereses urgentes, como es el proceso de toma de decisiones que se lleva a cabo en la cooperativa, el cual se realiza de forma empírica sin un análisis objetivo previo para una mejor solución al conflicto.

El proceso de cambio de mesa directiva que se lleva cada dos años, hace que en la sociedad cooperativa se tomen decisiones sin impacto hacia el futuro, ya que las personas que las toman en su momento son integrantes del consejo, pero a futuro, a pesar de que seguirán siendo socios, no toman las más adecuadas, ya que las ideas de cada socio son diferentes, y esto hace que a la larga tenga un impacto crítico, a diferencia de plantear un objetivo fuerte y desarrollarlo hasta llevar a cabo su ejecución.

Las cooperativas continúan teniendo autonomía, sin embargo, se encuentran estrechamente relacionadas con las políticas públicas y objetivos gubernamentales, por lo que es de carácter urgente por parte del gobierno en sus tres instancias, que proporcione ayuda en el desarrollo de alternativas específicas para cada localidad y no solo enfocarse en copiar sistemas de producción que se plantean en diferentes áreas similares, sino también adaptar ideas y planes para el desarrollo regional y productividad de dichas comunidades pesqueras, porque además de representar una opción para el fortalecimiento de la economía del país, a través de impulsar la producción y el empleo, las cooperativas se pueden constituir como una opción gubernamental para fomentar el bienestar social de su comunidad al buscar formas idóneas para satisfacer sus necesidades y llevar a cabo estrategias para un mejor desarrollo.

Por otra parte, las estrategias de innovación que ha realizado la cooperativa han sido tecnológicas y de producto, pero no han sido las suficientes, debido a que la cooperativa aún requiere de innovaciones tanto de procesos como de organización, para poder ser competitiva dentro del mercado en el que se desenvuelve. Cabe mencionar que en la cooperativa existe una innovación de tipo incremental, donde se presenta una introducción paulatina de mejoras en sus procesos de pesca, como son adquisición de nuevas redes de pesca y motores.

A manera de conclusión final, se identificó que el objetivo general de la investigación se logró, ya que fue posible tener el acercamiento necesario para entender la realidad local que experimenta la sociedad cooperativa, en la que los procesos de

toma de decisiones se manifiestan a través de la forma en que opera la organización, las reuniones de asambleas que realizan, la forma en que se organizan y su vinculación con los gobiernos, desde municipales y estatales hasta federales, en quienes se apoyan para llevar a cabo sus actividades.

Hoy en día, las organizaciones no solo deben que aspirar a subsistir, sino que deben de visualizar la creación de una ventaja competitiva que les permita ser organizaciones fuertes y consolidadas y a su vez, explotar al máximo su potencial de crecimiento. Partiendo de lo anterior, decimos que las cooperativas se ven obligadas a articular estrategias que se centran en su rentabilidad, competitividad, calidad, servicio y productividad, aspectos necesarios e indispensables en una economía de mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARBOINES Á. (2007), *¿Innovación o evolución? Metáfora evolutiva de empresa*, Ediciones Díaz de Santos. México, D. F.: Mc Graw Hill.

BATEMAN T. S. (1999), *Administración una ventaja competitiva* (1ª ed), México, DF: McGraw Hill.

BERNAL C.A. (2006), *Metodología de la Investigación, para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*, México: Pearson Educación.

SANZ C., TERRAZAS C. y DIAZ C. (2013), *Emprendimiento e Innovación, un nuevo enfoque de la formación profesional*, www.fundacionideas.es.

CLAYTON C. (2003), *The innovator´s solution*, Boston: Harvard Business School Press.

DAFT R. L. (2000), *Teoría y diseño organizacional*, México D. F: Thomson Editores S. A. de C. V.

GARCIA M., J. V. & RODRIGUEZ E., J. A. (2010), *El ABC de la innovación, principales definiciones, modelos y conceptos*, España.

GRANT R. (2004), *Dirección estratégica. conceptos, técnicas y aplicaciones*, Madrid: Civitas.

HERNANDEZ S.R. (2003), *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill 3ª ed.

KANTER R.M. (1985), *The change masters. Innovation & entrepreneurship in the American corporation*, New York: Simon & Schuster.

LARA G. (2009), *Visión global de las cooperativas*, Plaza y Valdez.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES COOPERATIVAS (2012).

NAMAKFOROOSH M.N. (2005), *Metodología de la Investigación*, México: Limusa,

ROBLES N. (2008), *Contabilidad de Sociedades*, Universidad Autónoma Indígena de México.

ROJAS R. (1982), *Tratado de Cooperativismo Mexicano*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

ROSEMBUJ T. (1983), *Ley de las cooperativas Cataluna-euskadi*, 1a Edicion.

YIN R. (1994), *Investigación sobre estudio de casos*, Diseño y Métodos, London, New Delhi: International Educational and Professional Publisher.

Luis Inostroza Fernández*

Universidad Autónoma Metropolitana, México

Juan Antonio Morales Lazcano**

Universidad Autónoma Metropolitana, México

Karla Sughey Vadillo López***

Universidad Autónoma Metropolitana, México

LOS CORREDORES BIOCEÁNICOS INTERCONTINENTALES COMO ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN EL PUERTO DE TOPOLOBAMPO, MÉXICO

*Intercontinental oceanic corridors as regional integration
strategy: Puerto de Topolobambo, Mexico*

Abstract: The purpose of this paper is to present a brief historical sketch of the development of intercontinental Bioceanic Corridors in South America highlighting the economic and social benefits of its implementation. Also, the aim is to emphasize the notion of regional integration as an alternative for countries for greater coordination of production chains associated with infrastructure development. Together, the research hypothesis establishes the relevance of making a bioceanic corridor in the northwest of the country, specifically in the state of Sinaloa, the economic impact would trigger an expansion in investment to encourage trade area with Asian countries and Europe. Glimpse beyond the risks, what they are the opportunities prevail to address the problems of global imbalances.

Key-words: Bioceanic Corridor Intercontinental, regional integration, production chains

* lif333@hotmail.com

** morlaz@yahoo.com.mx

*** karsu21@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El sistema económico mundial moderno está caracterizado por la globalización, transnacionalización y regionalización que, en conjunto, forman parte del proceso histórico de las megatendencias. Este fenómeno de las megatendencias se encuentra asociado a las variaciones de los flujos de capital, de circulación de bienes y servicios y la manera en que se realizan múltiples transacciones comerciales. Los impactos que genera el fenómeno de las megatendencias, alteran de manera importante la geopolítica y geo-economía de los países insertados en la dinámica economía global.

En este contexto es que cobra relevancia la noción de Corredores Bioceánicos Intercontinentales (CBI). Aunque aún no hay una definición acabada por completo, desde la perspectiva organizacional, los CBI pueden tratarse como rutas geográficas comerciales que vinculan actividades productivas y de servicios diversos a través de enramados terrestres y puertos marítimos. Dicho de paso, el modelo organizacional facilita la comunicación, la toma de acuerdos y coordinación entre gobiernos vecinos. Bajo la implementación de redes comerciales interconectadas, los CBI impulsarían no sólo una mayor integración económica, sino además transferencia científica y tecnología.

La propuesta de desarrollo regional de los CBI se fundamenta en la necesidad de crear una organización acorde a las necesidades básicas del sistema económico moderno sustentada en redes, sistemas de información y bases de datos que favorezcan proyectos mixtos entre el sector público y el privado. De igual modo, los CBI, se enfocan en las capacidades estructurales terrestres y de puertos marítimos para llevar a cabo una mejora continua en las actividades productivas, comerciales y de servicios; las cuales detonarían en beneficios sociales para la población de la región.

Así, pues, el objetivo de este trabajo es el de identificar, a partir de la historia de los casos de éxito de los países sudamericanos, las probables implicaciones de los CBI en el puerto de Topolobampo. La importancia que tiene el desarrollo de CBI en un país como México, que geográficamente cuenta con los recursos básicos naturales para impulsar políticas públicas, derivaría en nuevas articulaciones de promoción a la producción y consumo tendientes a dinamizar la economía nacional. Una mayor integración en las relaciones intercontinentales coadyuvaría a mantener tasas de crecimiento económico sostenibles.

Se realizará, en primera instancia, una exposición en donde se sintetice el aparato histórico y conceptual que contribuyó al desarrollo de las ideas que dieron origen

a los CBI. Posteriormente, se realizará de manera sucinta un estudio comparativo de los casos en Sudamérica de los CBI para que, con base a las experiencias previas de implementación, sea posible valorar los impactos de los CBI en Algunos países de América Latina. Finalmente, se abordará el caso específico de los CBI en México. Se postula que los CBI son instrumentos de política económica efectivos de integración subregional y regional. Al mismo tiempo, éstos incentivan la promoción de políticas públicas descentralizadas y de desarrollo regional así como local.

I. MARCO DE REFERENCIA TEÓRICO DE LOS CORREDORES BIOCEÁNICOS INTERCONTINENTALES DESDE UNA PERSPECTIVA REGIONAL

La historia del primer Corredor Bioceánico Intercontinental (CBI) de América Latina tiene varias facetas. No obstante, los hechos más simbólicos se pueden remitir a partir del 3 de noviembre de 1903, cuando, Panamá cortó sus lazos políticos con Colombia y declaró su independencia. Apenas dos semanas después de que los panameños anunciaran la separación de Colombia y convocaran con éxito a un cabildo abierto en la ciudad de Panamá se firmó el tratado Hay-Bunau Varilla¹ en Washington (Arosameña, 1987).

A partir de 1990, con la fuerza de los cambios que se gestaron a nivel subregional y regional, los países sudamericanos abrieron la polémica de los CBI junto con la firma de diversos acuerdos de integración, destacando aquellos que tienen por objetivo al libre comercio de bienes, como son: Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay).

La polémica sobre los CBI, a su vez, permitió delinear sus propios aspectos teóricos. De esta suerte, los CBI comenzarían a interpretarse como construcciones organizacionales que inciden en el desarrollo regional y que, a su vez, sirven de vínculos en la interacción social y cultural de los países aledaños de la región. Como ejemplo de ello vasta señalar a la región de América Latina en donde se han impulsado una serie de entornos de corredores bajo los esquemas comerciales de diversos tratados comerciales.

¹ El Tratado Hay-Bunau Varilla fue establecido entre Panamá y los Estados Unidos el 18 de noviembre de 1903. Dicho tratado ponía prácticamente la tutela estadounidense sobre Panamá, y permitió que se tomara una franja de 10 millas de ancho sobre el cual pasaría el Canal de Panamá y que fue llamado Zona del Canal.

El desarrollo de los CBI, en lo organizacional, reivindica la tesis de que las actividades productivas tienen una relación directa con el aprovechamiento de los recursos naturales. Por ello, con el fin de impulsar cadenas productivas en la región, se reconoce que uno de los mecanismos más favorables es la exportación de productos semi-procesados dentro del área y las localidades que comprenden la influencia de los CBI (Inostroza, 2001).

Aparentemente, este tipo de planteamientos puede conducir a la idea de que los CBI se centran en las ventajas comparativas de las regiones proveedoras de recursos naturales. Ello no es del todo preciso, ya que lo importante para los CBI es el aprovechamiento de las regiones naturales para generar economías de escala; especialmente, en las áreas en las que se requieran procesos intensivos de capital como la industria química o petroquímica.

En Sudamérica se han planteado algunas estrategias, alianzas entre países y algunas teorías relacionadas con la integración para intensificar el comercio subregional referido exclusivamente para Sudamérica. La teoría del arco² ha cobrado importancia ante la aparición de China y su idea de formar un eje comercial, industrial, tecnológico y turístico con Chile. Los asiáticos ven en este país, la puerta de entrada a América del Sur para ampliar sus negocios en este continente. Aunque, hay que destacar que la base comercial de China ha sido el Puerto de Iquique, que tiene una zona franca en donde China y otros países de Asia-Pacífico tienen su base comercial relacionada con los mercados de Chile, Norte de Argentina, sur de Brasil, Paraguay y Uruguay.

La tendencia mundial en la integración de la región sudamericana ha impactado tanto en los gobiernos nacionales como en los sub-nacionales. Es decir, se está ampliando el concepto y funciones de fronteras, hay cambios importantes en la noción de regiones y localidades fronterizas, se destaca que estamos ante la presencia de evoluciones inéditas en los territorios que comparten dos o más naciones.

La noción de regiones transfronterizas, han surgido como una visión superadora de las fronteras decimonónicas (González, 2006: 113). Estos cambios tienen importancia para los países del Cono Sur y tiene relación con las políticas de integración y de complementación con los acuerdos de Libre Comercio de tipo bilateral y los de tipo subregional MERCOSUR y Comunidad Andina de Naciones (CAN).

2 La teoría del arco fue postulada por Perón (década de los años 50), quien sostuvo que había que quebrar la estrategia del arco que va de Río de Janeiro a Santiago de Chile, realizó una nueva propuesta de un área de unión aduanera y libre comercio entre Argentina, Brasil y Chile, que se reconocería por la sigla ABC. Esta propuesta tuvo una intencionalidad geopolítica de comprometer una acción conjunta pensando en la integración económica.

II. CONNOTACIONES DEL DESARROLLO TERRITORIAL ORGANIZACIONAL

Una característica importante de los CBI deriva de los vínculos intergubernamentales. Los flujos comerciales y su regulación, constituyen el argumento teórico más importante de la economía internacional. Así, la discusión entre inclinarse hacia el libre mercado o hacia el proteccionismo parece ser el eje central más importante desde el punto de vista de la política económica. Los efectos de la competencia interregional sobre la prosperidad de la industria interna se han topado con dos posibilidades de utilización de la política comercial. Una de estas posibilidades es la adopción de esquemas tributarios que limiten a sus países la importación de bienes y servicios, y la otra tiene que ver con facilitar los subsidios con que los gobiernos apoyan a los productores nacionales.

En este sentido, la propuesta de los CBI consiste en romper con esas dos alternativas contrapuestas del comercio interregional y mostrar las ventajas del comercio equitativo. Los proyectos productivos que generan los CBI se caracterizan por ser instrumentos organizacionales descentralizados y con una base de integración económica subregional cuyo funcionamiento se abastece de las instituciones del sector público y los gobiernos, así como de la participación mixta del sector público privado nacional y extranjero.

De igual modo, contribuyen en buena medida en el desarrollo e implementación de políticas públicas que incentivan el fomento al empleo, el desarrollo social, protección ambiental y el uso responsable de los recursos naturales. Uno de los fines económicos que se persigue con el desarrollo de dichos instrumentos de desarrollo regional es el de brindar un nuevo sentido a la competitividad.

Es por tanto que los CBI deben estar presentes no sólo en las agendas de los gobiernos y de la iniciativa privada, sino también deben ampliar su radio de acción hacia los partidos políticos, los sindicatos nacionales organizados y, en general, también deben estar presentes en las grandes empresas multinacionales tanto de México y Centroamérica como de los países sudamericanos del Cono Sur.

Los diseños y contenidos de los proyectos de CBI deben estar muy bien definidos, a fin de garantizar una buena planeación de la infraestructura y de la coordinación del sector privado con el sector público, ambos sectores deben estar presentes en la dirección, organización y gestión de los mismos, por esto es importante hacer un rediseño institucional que contenga una relación con los aspectos institucionales siguientes:

- i) Precisar reglas para el funcionamiento de los CBI sudamericanos, mejorar las disposiciones legales del transporte y tránsito, aspectos aduaneros y tarifas arancelarias, normas sanitarias, migratorias y otras;
- ii) Regulaciones de las políticas y regímenes que afectan al comercio internacional y a las inversiones en los países sudamericanos;
- iii) Facilitar y racionalizar los trámites de los operadores y usuarios que demandan los servicios de los corredores.

Estos tres puntos dan sentido a un rediseño institucional, el cual se ajusta a la nueva realidad de los CBI, que tienen relación con la modernización de los mismos y su carácter de instrumentos de política económica nacional y de las políticas de los gobiernos estatales y locales de los territorios por donde pasa el Corredor. El aumento del flujo de contenedores es creciente, se hace fundamental mejorar las operaciones de carga-descarga, en los puertos terminales. Es necesario iniciar el cambio en los puertos con terminales modernas, que faciliten la intensificación del comercio exterior, mediante la combinación del transporte terrestre carretero con el ferroviario.

Algunos de los modelos económicos teóricos de comercio internacional más estudiados en economía, demuestran que el comercio entre dos países pueden llegar a ser mutuamente ventajoso. De igual modo, dicho enfoque, supone que las ventajas comerciales están presentes incluso cuando uno de los países es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes y servicios; ya que el país menos eficiente podría competir pagando unos salarios menores (Krugman y Obstfeld, 2001).

Al respecto, la formación de regiones CBI complejas, bajo un marco analítico moderno, se encuentra vinculado al desarrollo de *clusters*. La complementariedad y las relaciones productivas entre empresas, la relación universidad-industria y la creación de ambientes de innovación marcan la pauta del desarrollo en dichas regiones. En el caso de los CBI, el desarrollo de estas regiones debería promover la formación de regiones polarizadas o nodales, las cuales se asemejarían a la idea de región compleja.

La idea central es la de abaratar los costos de fletes y mejorar la circulación de mercancías dentro de la subregión, región y escala mundial; se trata de acortar los viajes, el tiempo de las unidades de medios de transporte, de modernizar y hacer nuevos diseños de *containers*, muelles de mayor profundidad y otros, que hacen que los CBI sean nuevos instrumentos organizacionales para facilitar y disminuir los costos de transporte, la integración y el desarrollo regional y local.

Hay países como China que han ofrecido financiamiento a Chile y Argentina, para habilitar el paso cordillerano de Aguas Negras, a fin de poner en funcionamiento el

CBI que va del Puerto de Coquimbo al Puerto de Santa Fe. El cruce por este Paso de Aguas Negras, les significa un ahorro de 60 dólares por tonelada de carga, un ahorro significativo para países de Asia-Pacífico interesados en ampliar sus actividades comerciales en Sudamérica.

La mayoría de los países sudamericanos con potencialidades bioceánicas, han formulado objetivos políticos que tienen directa relación con posiciones favorables hacia los CBI a fin de resolver problemas como los siguientes:

- i) integración física, este punto es de gran importancia para las negociaciones actuales, en donde se plantea como esencial la apertura, habilitación, mantención y mejoramiento de los diferentes pasos fronterizos;
- ii) integración energética, esta es una cuestión relevante para los países del cono sur y principalmente para Chile, por el Norte le interesa el gas de Bolivia y por el sur le interesa la explotación conjunta de yacimientos de petróleo argentinos en Tierra del Fuego, y
- iii) proyectos conjuntos, los países sudamericanos han planteado la necesidad de realizar proyectos conjuntos en materia de inversiones productivas y de servicios, en educación y cultura, en el campo laboral, en materia de turismo, de telecomunicaciones y otros.

Estos planteamientos de política y de acción conjunta entre los países sudamericanos que conforman el Zona de Integración Centro Oeste de Sudamérica (ZICOSUR) reúnen las condiciones necesarias para integrarse a alguno de los grandes CBI de la zona, que van de ciudades-puerto del Atlántico a ciudades puerto del Pacífico de Chile y sur de Perú.³ Esta área geográfica tiene una red de caminos de circulación interna, líneas de ferrocarril e hidrovías susceptibles de utilizar a través de los diferentes ramales que dan forma a los posibles corredores físicos vistos desde el Atlántico al Pacífico.

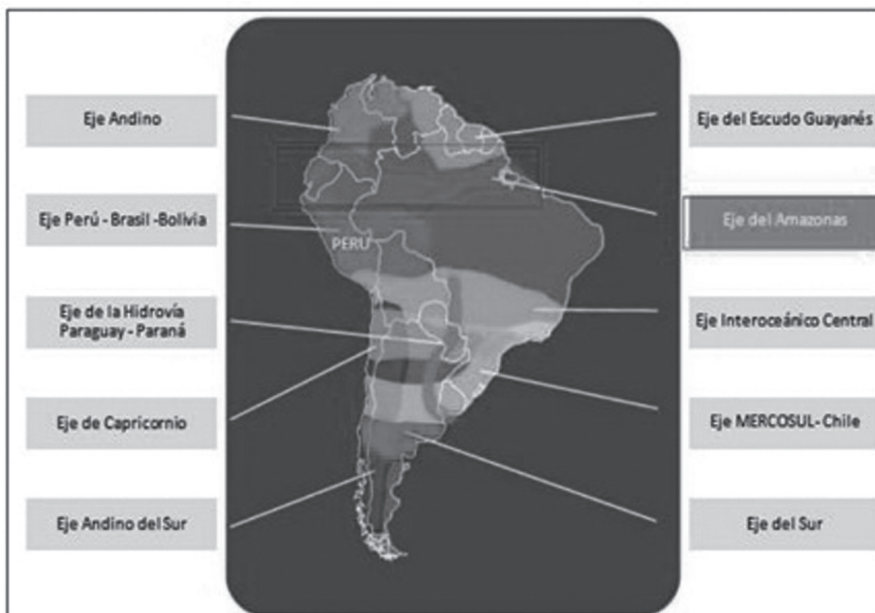
III. CORREDORES BIOCEÁNICOS INTERCONTINENTALES EN SUDAMÉRICA: CASOS DE ÉXITO EN INTEGRACIÓN REGIONAL

En Sudamérica, la formación de CBI se ha dado de forma natural y ha sido el principal impulsor de convenios entre países, ya que no todos ellos tienen salida a ambos océanos, un claro ejemplo es el caso de Perú, que se ha visto beneficiado, en palabras

³ Actualmente, los países que conforman la Zona de Integración son: Argentina, Brasil, Paraguay, Perú, Bolivia y Chile. Véase http://www.zicosur.org.ar/Nueva_ZICOSUR/espanol/index1.php?page=regiones

de Vela (2011), por el llamado Eje Multimodal Nor Andino Amazonas. Éste Corredor ha permitido la configuración de un subespacio económico, impulsado por la conexión de puertos peruanos (Paita, Bayóvar, Puerto Eten y Salaverry) y brasileños (Chim-bote con los de Macapá y Belem), interconectando los océanos Pacífico y Atlántico.

Figura 1. Integración de la infraestructura regional sudamericana



Fuente: Vela (2011: 18).

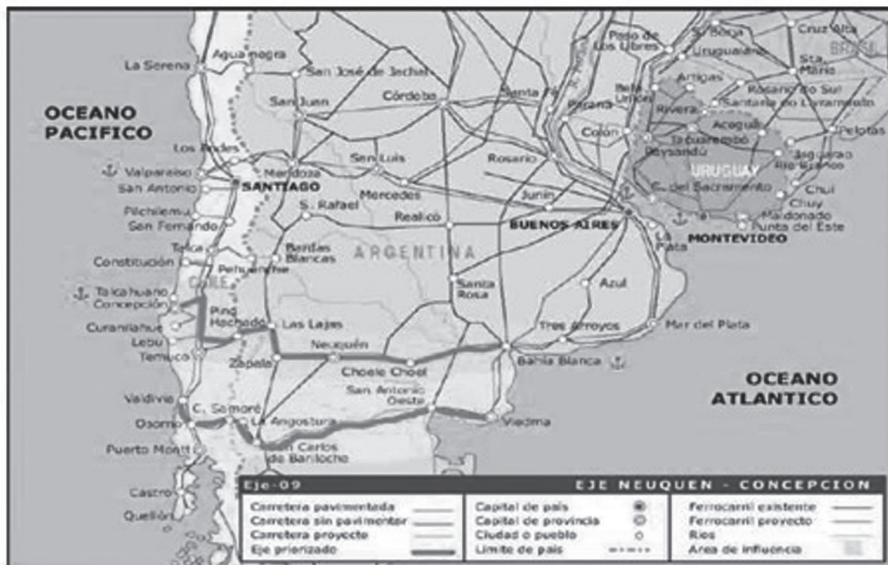
La forma en la cual se expresará el desarrollo de la región es a partir de la generación de empleos, fomentados por la creación de nueva infraestructura de carreteras, puertos, la incorporación de nuevas formas de cultivo, incremento del turismo y el fortalecimiento de las relaciones con los países fronterizos de Ecuador, Colombia y Brasil. El anterior es un ejemplo de como los CBI fomentan el desarrollo regional, aunque no sólo a nivel país, sino en un sentido más amplio integrando territorios de varios países (Véase figura 1).

Dentro de los países que se ven beneficiados por la implementación de CBI, no sólo deben considerarse los que cuentan con salida a alguno de los océanos sino también aquellos que se encuentran sólo a nivel continental, como es el caso de Bolivia, el cual mantiene una relación fronteriza con varios países de Sudamérica,

como son Argentina, Brasil, Chile, Perú y Paraguay; lo cual le permite mantenerse como un tipo de enlace que favorece las relaciones y el paso de mercancías entre estos países.

Otro ejemplo de CBI en esta región es el Corredor Bioceánico Norpatagónico, el cual se refiere a un sistema de organización y desarrollo que atraviesa de este a oeste, importantes áreas de Argentina y Chile en el norte de la Patagonia, uniendo Atlántico y Pacífico. La zona de influencia de este corredor es de 548 227 Km² y beneficia a 6.877.782 habitantes de Argentina (382.507 Km² y 1.814.482 habitantes) y Chile (166.220 Km² y 5.063.300 habitantes), lo cual es muestra de la estrecha relación entre ambas naciones (López, 2008).

Figura 2. Zona de influencia del Corredor Norpatagónico



Fuente: López (2008).

Dentro de las limitaciones que se tienen para la correcta implementación del CBI destacan dos situaciones: la visible necesidad de recuperar los ferrocarriles de carga y la ampliación de las vías de comunicación terrestres (carreteras y caminos), así como el mantenimiento de los transportes existentes (Véase figura 2); los cuales tienen mucho tiempo de haber sido construidas y no se les ha brindado el mantenimiento adecuado (López, 2008).

Los CBI han servido como impulsores de la integración de Sudamérica, lo cual se ha visto reflejado en la importancia que retoman para organizaciones como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Organización de los Estados Americanos (OEA), que han buscado la integración de la región, a través de tratados económicos y del impulso a la creación de zonas estratégicas de comercio.

IV. FORMACIÓN DEL PUERTO DE TOPOLOBAMPO

Si bien es cierto que la región norte del país es, en la actualidad, considerada un polo de desarrollo gracias a sus recursos naturales y la fertilidad de sus tierras, a finales del siglo XIX esto no se apreciaba así. De hecho, la zona a estudiar, el puerto de Topolobampo, era una zona poco poblada. Albert Kysmsley Owen, ingeniero norteamericano, se percató de las posibilidades de la región de Topolobampo visualizando ahí un megapuerto que rivalizaría en tamaño e importancia con el Puerto de San Francisco.

Acompañando al puerto, debía establecerse una línea de ferrocarril que conectara al mismo con los puertos norteamericanos (Moreno, 1992). A pesar de sus esfuerzos, no lograron concretarse ni el puerto ni la vía férrea hasta casi un siglo después. Aunque sí se logró establecer la Ciudad de los Mochis, Sinaloa. En esta ciudad la cual muchos de los colonos que vinieron con Owen con el sueño de fundar una colonia cooperativa en esa región se quedaron a vivir.

En el caso de México, cuya diversidad natural le permite tener ventajas comparativas y competitivas en varios sectores y ramas de la industria, le traería como consecuencia una reducción importante en los costos de producción y comercialización. Sumado a lo anterior, una adecuada utilización de los recursos humanos y tecnológicos haría más viables muchos de los proyectos pendientes dentro del país.

Cabe señalar que en el caso de México, la idea de construir un CBI en la parte más angosta del Istmo de Tehuantepec, tiene sus orígenes en la época de la Colonia cuando era una ruta comercial para pasar del Atlántico al Pacífico. La visita que hizo Saint-Simon a México durante 1779, después de participar en la guerra de independencia de los Estados Unidos, lo llevaron a pensar en la posibilidad de construir un canal interoceánico, proyecto que planteó a las autoridades y varias personalidades del país (Inostroza, 1989: 17).

En la actualidad, el puerto se encuentra en funciones, con una capacidad para movilizar un volumen de carga de 10 978 000 toneladas, las cuales se encuentran distribuidas en siete muelles o terminales: la terminal PEMEX, con una capacidad de 5 000 000 de toneladas y cuyo tipo de carga son petróleo y sus derivados; el Muelle de Carga General (API), con una capacidad de 730 000 de toneladas y maneja carga en general; el Muelle de Contenedores, con una capacidad de 1 500 000 toneladas en manejo de contenedores, carga general, granel agrícola, granel mineral; Muelle Ro Ro (API), con una capacidad de 960 000 toneladas de carga general; Terminal Muelle de Transbordadores (API), con una capacidad de 1 300 000 toneladas de carga general y pasajeros; Terminal Transoceánica de Topolobampo (TTT), con una capacidad de 1 300 000 toneladas de productos a granel agrícolas y a granel minerales y; Terminal CEMEX, con una capacidad de 288 000 toneladas a granel mineral.

Los principales flujos de mercancía tienen como destino a Rusia, China, Corea, Japón, Sudáfrica, Alaska, Canadá, Centro América, Sudamérica y Europa.

Los productos que pasan por el puerto son muy especializados: el diesel y el gas licuado se deben a la existencia de una terminal marítima especializada en el manejo de productos petroleros, propiedad de Petróleos Mexicanos (PEMEX), la cual representa el 1.2% de participación de carga de Topolobampo con respecto al total Nacional (1 944 006 toneladas). El puerto tiene una zona de influencia que abarca a cinco estados de la República: Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Sinaloa y Durango, con una infraestructura carretera y ferroviaria que le permite conectarse con ciudades importantes de dichos estados y de otros como Jalisco, Colima y la Ciudad de México. Un aspecto relevante es la participación marginal que tiene este puerto con respecto al volumen total de carga que se maneja a nivel nacional, que según datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) ha tenido una disminución del año 2013 al 2014 (Véase cuadro 1).

Pese a su ubicación privilegiada y su acceso a todos los recursos naturales y zonas turísticas con que cuenta la región, no se ha explotado al puerto como debiera, hacen falta vías de comunicación que permitan el transporte de mercancías a través del territorio nacional. Tal como se ha hecho en otros países (Sudamérica) y que ha permitido el desarrollo y la integración de territorios de distintos países, como se verá a continuación.

Cuadro 1. Volumen total de carga a nivel nacional, del Pacífico y del puerto de Topolobampo

TOTAL NACIONAL		PACIFICO		TOPOLOBAMPO	
2013	2014	2013	2014	2013	2014
10,449,158	10,529,948	4,994,371	5,190,656	820,111	941,428
19,882,690	19,857,311	12,984,026	12,924,829		
5,927,791	6,927,254	1,393,154	1,638,689	327,830	226,072
37,999,216	39,311,361	28,457,386	29,207,132	562,463	561,780
5,820,057	6,960,528	1,577,323	2,142,826		
60,121,503	58,315,161	14,040,911	14,341,493	1,139,474	1,068,174
140,200,415	141,901,563	63,447,171	65,445,625	2,849,878	2,797,454

Fuente: elaboración propia con base en SCT.

IV. CONCLUSIONES

Los CBI fomentan la integración regional, en el caso de Sudamérica se ha generado un amplio movimiento que incluye la integración de países con la finalidad de beneficiar territorios que no han alcanzado un amplio desarrollo económico por falta de la adecuada estrategia comercial de sus mercancías así como el aprovechamiento de las vías de comunicación que cruzan varios países con la finalidad de generar conexiones entre los océanos Pacífico y Atlántico.

Estas relaciones han traído como consecuencia resultados benéficos para los países miembros del CBI, un mayor impulso a las relaciones comerciales entre ellos. Mejorando el transporte de mercancías provenientes de otros continentes, en especial sus relaciones con los países asiáticos. En el caso de México se ha observado que pese a tener puertos de salida a ambos océanos no se ha fortalecido la infraestructura carretera, siendo las principales rutas de traslado de mercancía las que se dirigen a Estados Unidos y la zona del Pacífico, dejando de lado las que podrían generarse en una interacción de puertos ubicados en ambos océanos.

Al mismo tiempo se han dejado de lado otros medios de transporte, como es el caso del ferrocarril en México, que en otros países constituye un medio eficaz y eficiente para el transporte de las mercancías provenientes de los puertos. También puede observarse que pese a contar con una infraestructura moderna y con plataformas y muelles que permiten el tráfico de altos volúmenes de mercancías, la participación del puerto a nivel nacional es marginal, en comparación con otros puertos, enfocando su labor al comercio de fertilizantes, granos y diesel.

Ello pese a poder diversificar sus actividades en función de la riqueza de la región en la cual ejerce influencia, así como explotar al turismo regional con una mayor participación en el transporte de pasajeros. La idea de algunos gobiernos sudamericanos, es la de utilizar los CBI como elementos para abrir mercados y competir con las empresas de los países de la Triada (Europa, Japón y Estados Unidos) y también crear condiciones para asociarse con éstas mediante la creación de espacios para hacer alianzas estratégicas, asociaciones, promover las innovaciones y el desarrollo tecnológico, estos espacios pudieran ser los Tecnópolis, los corredores industriales y corredores comerciales, entre otros.

En interesante tomar en cuenta la integración Subregional y las formas que adopta la misma al comprometer a los países a acciones conjuntas de beneficio para todos los países en materia de integración física, lo que tiene que ver con la forma horizontal que tienen los CBI, y como se van a generar otros corredores (Industriales, comerciales y turísticos), así como complementarios que van a adoptar la forma vertical, a fin de relacionarse y vincularse a las actividades que impulsan los corredores horizontales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arosemena P. (1987), *La secesión de Panamá*, Revista Lotería Num. 369, Panamá. Citado por Gandásegui, Marco. (2000), *La transferencia del Canal de Panamá*, Panamá: Ediciones Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA).

González S. (2006), *Arica y la Triple Frontera. Integración y Conflicto entre Bolivia, Perú y Chile*, Chile: Imprenta Salesianos, Arí Balo Ediciones.

Inostroza L. (1997). *Privatizaciones, megatendencias y empresas públicas*, México: UAM-Azcapotzalco.

(2001), *Corredores bioceánicos. Fenómenos organizacionales contemporáneos*, "Gestión y Estrategia", número 20, pp. 12-31.

(2004), *Corredores Bioceánicos: territorios, políticas y estrategias de integración subregional*, "Análisis Económico", año/vol. XIX, número 041, pp. 153-174.

Krugman P. y Obstfeld (2001), *Economía Internacional*, España: Pearson Educación.

López A. (2008), *El corredor bioceánico Norpatagónico*, Recuperado de: Las Grutas <<http://www.goredelosrios.cl/directory/files/urai/corredorbioceaniconorpatagonico.pdf>>.

Moreno M. (1992), *Socialismo en Topolobampo –apuntes para la historia*, México: Editorial Ágata.

SCT (2014), *Antecedentes*, Topolobampo, Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, México, Recuperado de: <<http://www.puertotopolobampo.com.mx/antecedentes>>.

Vela L. (2011), *El corredor bioceánico nororiental, como eje articulador de la integración macro regional del norte y nororiente del Perú*, Perú: Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque.

David Ristori Cueto*

Universidad Autónoma De Chiapas, México

Alma Leslie León Ayala**

Universidad Autónoma De Chiapas, México

América Inna Milla Sánchez***

Universidad Autónoma De Chiapas, México

EL CULTIVO DE FLORES EXÓTICAS, ALTERNATIVA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN UNA COMUNIDAD RURAL

**Exotic flowers growing as an alternative for economic and
social development in a rural community**

Abstract: The flower activity carried Ejido producers Raymundo Enriquez is characterized by having few marketing channels, the activity is developed empirically, no legal or financial control are observed and there is evidence that a targeted training be promoted. These elements prevent visualize their financial convenience and diagnose the level of development as a producer organization so that management plays a very important role within the organization, due to the changes experienced in the economic and social structures in which they operate , hence arises the need to include new forms of management for Regional Development. This research aims to determine the mercadológicos factors influencing the production and sale of exotic flowers: red Hawaiian, Hawaiian rose and iris network, harvested in the Ejido Raymundo Enriquez in Tapachula, Chiapas. The case study method was used. The research design

* ristori@msn.com

** almal_@hotmail.com

*** america.milla@unach.mx

corresponded to a qualitative approach, transactional and non experimental design; Likewise, attempting to relate the findings he focused on a descriptive study, using the technique of observation. Also survey and interview techniques were applied. The results are presented by cross tables showing the strength of demand and the need for technological improvement that benefits the quality of flowers produced. A process diagram for control is proposed. Conclusively the need to walk in the direction of the registration of the designation of origin and the implementation of a costing system is highlighted.

Key-words: Economic development, social development, rural community

I. DESARROLLO

El Ejido Raymundo Enríquez está situado al Noroeste en el municipio de Tapachula en el Estado de Chiapas, México. Cuenta con una altitud de 75 metros sobre el nivel del mar. La distancia del Ejido hacia el Centro de la Ciudad es de 8 km con un recorrido de media hora en vista de la orografía del lugar. Cuenta con una población aproximada de 3,714 habitantes.

Describiendo la estructura organizacional del ejido, ésta se puede observar en la figura No. 1.

Figura 1. Organigrama del Ejido Raymundo Enriquez



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la organización

La extensión territorial está compuesta por 662 hectáreas, las cuales se dividen en 5 barrios existentes, los cuales son: Barrio San Agustín, Barrio San Antonio, Barrio Las Torres, Barrio Lomas del Pedregal y por ultimo Barrio Nuevo. El Ejido cuenta con dos vías de acceso; la primera entrada es por el acceso al Libramiento Sur y la segunda por la carretera Puerto Madero; entrando por el Ejido Llano de la lima.

El tipo de propiedad en la que se encuentran los productores es Ejido por lo que cuentan con extensiones de tierras conocidas como parcelas, en las que pueden desar-

rollar sus actividades productivas. Es importante mencionar que los ejidatarios invierten parte de sus ahorros en la compra de materia prima y estén en condiciones de desarrollar actividades para la siembra. Dentro de la gama de productos que obtienen se encuentran las siembras constituidas por granos y semillas. Dentro de las características orográficas se puede mencionar que el suelo es húmedo, cuenta con tierra negra y muy fértil que además es apropiada para la siembra de muy diversos cultivos. Aunado a esto se observa que el clima es cálido húmedo con algunas lluvias en verano.

En entrevista con el Presidente del Ejido Raymundo Enríquez, el C. Gilberto Martínez Albores se precisó que la selección de sujetos de estudio serían los productores dedicados a la producción y comercialización de flores exóticas, es importante mencionar que se trabajó únicamente con productores pertenecientes a la organización denominada *"Usuarios del riego Coatancito A.C."*, y específicamente los productores de flores de las variedades y especies denominadas: Hawaiana Roja, Hawaiana Rosa e Iris Red y que, como otro atributo de inclusión, pertenecen al Ejido Raymundo Enríquez. Su estructura se presenta en la figura No. 2. Dicha asociación, que fue constituida el 5 de marzo de 1993, resultó elegida para este estudio en vista de que son los productores con más antigüedad en la actividad mencionada, haciendo saber que desean mejorar sus procesos de producción, optimizar sus costos de producción, impulsar la diversificación y análisis de sus canales de comercialización, acceso y análisis de fuentes de financiamiento, además de que manifestaron su plena disponibilidad para participar en esta investigación (Martínez Albores, 2013).

Figura 2. Organigrama de "Usuarios de riego Coatancito A.C."



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la organización.

1.1 Literatura revisada

Las flores Hawaiana Roja y Rosa e Iris red, son características relevantes del objeto de estudio de esta investigación, por lo tanto se hace necesaria la conceptualización y descripción de cada una de ellas en este apartado.

1.1.1 Floricultura

Actualmente se han desarrollado una cantidad enorme de agro negocios en torno a la floricultura, siendo el país de Holanda el considerado como primer productor en el mundo en este rubro. El segundo exportador a nivel mundial lo encontramos en América Latina y es el país de Colombia.

La floricultura en México se encuentra regionalizada. El 90% de la floricultura del país se encuentra en el Estado de México en los municipios de: Tenancingo, Villa Guerrero, Coatepec de Harinas e Ixtapan de la Sal. La floricultura bien entendida, es una de las ramas más rentables de la agricultura legal.

1.1.2 Flores Hawaianas

Conocida con su nombre científico como *Alpinia purpurata*, perteneciente al orden de Zingiberales y a la familia de Zingiberáceae. Su inflorescencia grande y de colores llamativos, principalmente rojos, púrpuras, rosas y blancos la hace popular en el mercado florícola mundial. Se considera que todavía no llega México a ocupar su lugar potencial como productor y exportador de flores de esta familia, debido esto es buena medida, a la falta de material para propagación; así como de recursos financieros.

Las zingiberáceas requieren luz. La mayoría de las especies de esta familia crecen en zonas tropicales con regímenes pluviales anuales de 1000 a 2000 mm., haciéndose necesario el riego suplemental en regiones con menor precipitación pluvial. Su altitud óptima esta de los 200 a 1,500 m.s.n.m. El régimen óptimo de temperaturas es de 18 a 21°C. Las Zingiberáceas crecen bien en suelos de textura mediana a pesada con pH ligeramente ácido (6 a 6.5). La propagación es por semillas y rizomas (Gehrke Vélez, Lerma Molina, & Orlando, 2007).

1.1.3 Flor Iris Red

La flor iris roja, pertenece a la Familia Heliconiaceae, Género *Heliconia*, Especie *Stricta* y al cultivo *Jamaicana Dwarf*, la categoría es perennes tropicales. La altura varía de 45 a 120 cm, la separación entre la siembra de plantas es de 30 a 45 cm, deben exponerse al sol y sombra parcial. El tiempo de floración es en otoño e invierno temprano. Es adecuada para el cultivo en interiores y en contenedores, requiere un suelo constantemente húmedo. El pH del suelo es de 5.6 a 6.0 (ácido), de 6.1 a 6.5 (ligeramente ácido) y 6.6 a 7.5 (neutro). Los métodos de propagación son por división de ribosomas, tubérculos, cormos o bulbos (Dave's Garden, 2013).

1.1.4 Mercadotecnia

La mercadotecnia es el proceso de planeación, ejecución y conceptualización de precios, promoción y distribución de ideas, mercancías y términos para realizar intercambios que satisfagan objetivos individuales y organizacionales (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011).

1.1.5 Denominación de origen

Las denominaciones de origen están protegidas por la Ley de la Propiedad Industrial de 1991. Una denominación de origen es el nombre de una región geográfica del país que se utiliza para señalar un producto originario donde la calidad y las características sean debidas exclusivamente al ambiente geográfico, incluyendo factores naturales y humanos (IMPI, 2014)

1.1.6 Demanda

Es la cantidad de mercancías que pueden ser compradas a los diferentes precios por un individuo o por el conjunto de individuos de una sociedad. Es por ello que hablamos de demanda individual y demanda total (Méndez Morales, 2009).

1.1.7 Oferta

La oferta es la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad. Es por eso que se habla de oferta individual y oferta total (Méndez Morales, 2009).

1.1.8 Canal de distribución

El canal de distribución lo constituye un grupo de intermediarios relacionados entre sí que llevan los productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011).

1.1.9 Mercado

Área geográfica en la cual concurren compradores y vendedores de una mercancía para realizar transacciones comerciales: comprar y vender a un precio determinado (Méndez Morales, 2009).

1.2 METODOLOGÍA

1.2.1 Planteamiento del Problema

El Ejido Raymundo Enríquez se encuentra ubicado en el municipio de Tapachula, Chiapas y su actividad económica redonda en la producción de plátano, mamey, cacao entre otros cultivos. Lo que resulta como actividad de interés para esta investigación es la producción de flores exóticas, mismas que de manera agrupada se lleva a cabo mediante una asociación civil, misma que presenta como caracterización de su problemática que la actividad que desarrollan es de manera empírica, no se observan vestigios de controles legal ni financiero, cuenta con pocos canales de distribución y no hay evidencia de que se promueva una capacitación dirigida. Estos elementos son observados como aspectos que impiden visualizar de manera rápida su conveniencia financiera así como un diagnóstico que muestre su nivel de desarrollo como organización productora.

1.2.2 Objetivo General

Determinar los factores mercadológicos que influyen en la producción y venta, de las flores exóticas: hawaiana roja, hawaiana rosa e iris red, cosechada en el Ejido Raymundo Enríquez en Tapachula, Chiapas para lograr su permanencia en el mercado.

1.2.3 Objetivos Específicos

- a) Determinar los factores que intervienen en la demanda de las flores exóticas producidas en el Ejido Raymundo Enríquez en Tapachula, Chiapas.
- b) Determinar los factores que intervienen desde el enfoque de sistemas en la oferta de las flores exóticas producidas en el Ejido Raymundo Enríquez en Tapachula, Chiapas.

1.2.4. Materiales y métodos

Si interpretamos al método como un modo ordenado y sistemático de proceder para llegar a un resultado o fin determinado o en su caso un procedimiento que se sigue para conseguir algo (Hernández Sampieri, Collado, & Baptista, 2010), se ha de mencionar que el método que se siguió es el que se presenta a continuación:

La producción de flores exóticas del Ejido Raymundo Enríquez ubicado en Tapachula, Chiapas fue la organización elegida para determinar los factores que influyen desde una perspectiva mercadológica en la producción y venta de las flores exóticas, para lograr su permanencia en el mercado.

Se revisó la literatura escrita en libros, páginas de internet, visitas a la organización, discos, películas, monografías, entre otros y se estructuró el marco teórico.

Se determinó la muestra de la población, que son todos los productores de flores exóticas del Ejido Raymundo Enríquez ubicado en Tapachula, Chiapas. Para este caso se tomaron como muestra los productores que están organizados por medio de una asociación civil, llamada "Usuarios de Riego Coatancito A.C".

Se realizó una diligencia con el presidente del comité directivo del Ejido Raymundo Enríquez ubicado en Tapachula, Chiapas, para solicitar su consentimiento e iniciar con la investigación.

Una vez obtenido lo anterior, se procedió a obtener contacto directo con los productores y sus actividades diarias para tener un horizonte completo y objetivo de la producción de las flores exóticas (Figura No. 3).

Se aplicaron encuestas con los productores de flores exóticas del Ejido Raymundo Enríquez ubicado en Tapachula, Chiapas.

Se elaboraron dos entrevistas, la primera con el productor que tenga más antecedentes en la producción de flores exóticas y la segunda con el presidente del comité directivo de la organización "Usuarios de riego Coatancito A.C.", ambos del Ejido Raymundo Enríquez.

Se solicitaron documentos, registros, información de costos de producción, que ayuden a identificar mejor la operatividad financiera y mercadológica de la producción de flores exóticas (Figura No. 4).

La investigación se hizo directamente en la zona de la producción de las flores exóticas en el Ejido Raymundo Enríquez.

Los medios o dispositivos tecnológicos que se usaron para captar y obtener la información necesaria son: grabadora, cámara digital, computadora portátil, dispositivos de almacenamiento de información (USB) e impresora.

Una vez obtenida la información, se procedió al análisis pertinente para que se establezca el documento que contendrá las propuestas de solución a las problemáticas detectadas.

De acuerdo a lo anterior y a los objetivos establecidos se generaron las siguientes preguntas de investigación:

- a) ¿Cuáles son los factores que intervienen en la demanda de las flores exóticas producidas en el Ejido Raymundo Enríquez en Tapachula, Chiapas?
- b) ¿Cuáles son los factores que intervienen desde el enfoque de sistemas en la oferta de las flores exóticas producidas en el Ejido Raymundo Enríquez en Tapachula, Chiapas?

1.2.5 Diseño de la investigación

Se empleó el método de estudio de caso. La investigación es cualitativa en el sentido de que se analizaron los factores mercadológicos ubicados en Tapachula, Chiapas.

El diseño de la investigación corresponde por un lado a un enfoque cualitativo ya que se rescataron las opiniones de los productores pero de igual forma se enfoca a un diseño no experimental en vista de que no se manipularon variables; así mismo el levantamiento de la información se realizó en un momento único en el tiempo por lo que se define como un diseño transeccional; de igual forma, al pretender relatar lo encontrado en esta investigación se abocó a un estudio descriptivo utilizando la técnica de la observación para detallar las etapas de la producción de las flores exóticas. Una forma de relacionar la información obtenida con la actividad que desarrollan los productores se hizo mediante las técnicas de encuesta y entrevista en un ámbito cualitativo.

1.2.6 Forma de recolección de datos e información

En el presente estudio se tomó como universo a la asociación denominada "Usuarios de Riego Coatancito A.C.", la población hace referencia al Ejido Raymundo Enríquez y la muestra seleccionada corresponde a los productores de flores exóticas: Hawaiana Roja, Hawaiana Rosa e Iris Red, formando un total de ocho productores.

II. RESULTADOS

Los resultados de esta investigación una vez que se aplicaron las encuestas son las siguientes:

Tabla de contingencia No. 1			1. Las flores exóticas producidas son de mejor calidad que la competencia.			Total
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Nulo	
2. La compra de flores es muy frecuente y los clientes innovan en sus pedidos.	De acuerdo	Recuento	1	6	1	8
		% del total	12.5%	75.0%	12.5%	100.0%
Total		Recuento	1	6	1	8
		% del total	12.5%	75.0%	12.5%	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los factores que intervienen en la demanda, se observa en la tabla de contingencia 1 que un 75% de los productores están de acuerdo en que las flores

producidas son de mejor calidad que la competencia, mientras que el 100% de los productores respondieron que están de acuerdo en que la compra de las mismas es muy frecuente y los clientes innovan en sus pedidos, lo que da pauta a la necesidad de mejorar la competitividad.

Tabla de contingencia 2			3. La empresa productora de flores exóticas cuenta con denominación de origen.			Total
			Nulo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
2. La compra de flores es muy frecuente y los clientes innovan en sus pedidos.	De acuerdo	Recuento	1	3	4	8
		% del total	12.5%	37.5%	50.0%	100.0%
Total		Recuento	1	3	4	8
		% del total	12.5%	37.5%	50.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo en la tabla de contingencia 2 se aprecia que el grupo de productores no cuentan con una denominación de origen que sirva de identificación de las flores exóticas del ejido.

Tabla de contingencia 3			4. La producción de flores exóticas cuentan con recursos tecnológicos adecuados.			Total
			De acuerdo	Nulo	En desacuerdo	
7. Las flores exóticas cuentan con un transporte y comercialización adecuada.	De acuerdo	Recuento	4	2	0	6
		% del total	50.0%	25.0%	.0%	75.0%
	Nulo	Recuento	0	1	1	2
		% del total	.0%	12.5%	12.5%	25.0%
Total		Recuento	4	3	1	8
		% del total	50.0%	37.5%	12.5%	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

En relación a los factores que intervienen en la oferta, se observa en la tabla de contingencia 3 que el 50% de los productores están de acuerdo en contar con recursos tecnológicos adecuados; aunque el porcentaje restante presenta nulidad y desacuerdo en su respuesta, es por esto que aquí se observa un posible problema. Sin embargo, el 75% de los productores están de acuerdo que cuentan con un canal de distribución adecuado.

Tabla de contingencia 4			5. La producción de flores exóticas cuentan con recursos humanos calificados.		Total
			De acuerdo	Nulo	
6. La producción de flores exóticas cuentan con recursos materiales adecuados.	De acuerdo	Recuento	4	4	8
		% del total	50.0%	50.0%	100.0%
Total		Recuento	4	4	8
		% del total	50.0%	50.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

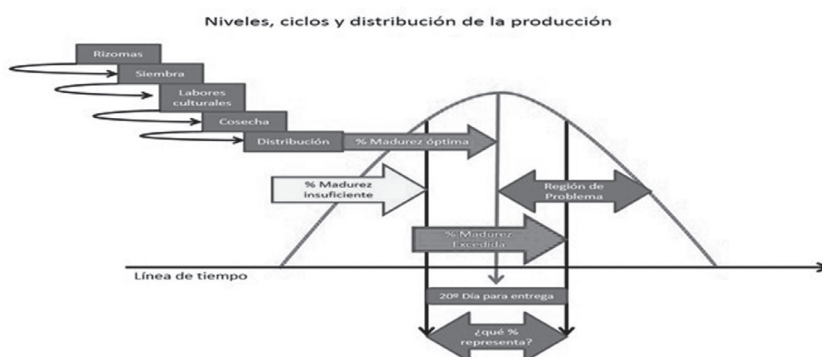
En la tabla de contingencia 4 se aprecia que la totalidad de los productores de flores exóticas están de acuerdo en que la producción cuenta con los recursos materiales adecuados; no obstante el 50% de los productores respondieron que están de acuerdo en que cuentan con mano de obra calificada y el resto se refirió a una respuesta nula. Otros resultados obtenidos en la investigación son los presentados en las figuras 3 y 4.

Figura 3. Diagrama de flujo de la producción de flores exóticas



Fuente: Elaboración propia con base a la descripción de los procesos de la producción de flores exóticas.

Figura 4. Diagrama de proceso de producción



Fuente: Elaboración propia con base a la distribución de los procesos de la producción de flores exóticas.

III. CONCLUSIONES

Los factores mercadológicos se pudieron obtener aplicando el instrumento de investigación previamente elaborado y haciendo el correspondiente análisis estadístico. Desde un punto de vista muy particular, con respecto a la denominación de origen, se considera que es necesario hacer el registro correspondiente para ubicar y reconocer la calidad de las flores exóticas de esa región. Así mismo es importante que la mano de obra cuente con capacitación para hacer más eficientes sus procesos de producción y buscar opciones de financiamiento. En cuanto a los recursos tecnológicos con que cuentan, se requiere de nuevas alternativas de riego para optimizar o bien renovar por otras que sean menos costosas para los productores.

El desarrollo de este trabajo permitió tener un acercamiento con los productores de flores exóticas, y poder palpar de cerca la problemática del sector florícola al momento de hacer las observaciones pertinentes en los procesos de producción, en la aplicación de los cuestionarios y entrevistas realizadas.

Se puede concluir que los factores mercadológicos para lograr su permanencia en el mercado son: la Competitividad y el comportamiento del consumidor. Descomponiendo los vértices que conforman a la competitividad se observa que la forma de asignación de los precios unitarios son asignados de una manera indiscriminada, careciendo de una estructura técnica que sustente de manera real lo invertido tanto en materia prima, mano de obra y gastos indirectos. De acuerdo a la matriz de la Boston

Consulting Group (BCG) se observa que, con lo que ganan en otros productos cubren las pérdidas que tienen en otros. Esto viene a impactar en una falsa expectativa y además directamente en la estructura financiera de los productores y por ende en su desarrollo económico. Los factores que intervienen desde el enfoque de sistemas en la oferta son los recursos materiales y los canales de distribución.

Con respecto a la demanda se observa que en la definición de los canales de distribución se hace de manera compleja en el sentido de que el cliente es el que llega a buscar el producto y no los productores van a realizar la exploración del mercado para su expansión o diversificación lo que podría generar valor agregado. En la realización de las actividades productivas observan carencias sobre el enfoque de sistemas, lo que podría reflejar una baja cultura empresarial sin que esto descalifique su conocimiento en la actividad productiva.

Observando al desarrollo desde un punto de vista concatenado y eslabonado, se podría pensar que afinando y corrigiendo estas problemáticas permitirían realizar una actividad productiva más organizada que a su vez permita una transversalidad de recursos de diversas índoles entre los diferentes ejidos y productores que integran la región. Al impactar en los medios de producción se pensaría impactar a su vez en los niveles de ingreso, lo que a su vez conlleva a la adquisición de satisfactores de mejor calidad y mejores servicios públicos, lo que consecuentemente propiciaría un escenario que beneficie el nivel de vida de la población a nivel regional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DAVE'S G. (5 de Octubre de 2013), Obtenido de <<http://davesgarden.com/guides/pf/go/113733/#b>>.

FISHER L. E. & Espejo Callado J. (2011), *Mercadotecnia*, México, D.F.: Mc Graw-Hill/ Interamericana Editores, S.A. De C.V.

GEHRKE M. R., Lerma Molina J. N. & Orlando L. B. (2007), *Floricultura y Ornamentalismo en el Trópico*, Huehuetán, Chiapas: Universidad Autónoma de Chiapas.

HERNÁNDEZ S.R., Collado F. & Baptista L. (2010), *Metodología de la Investigación* México, D.F.: Mc Graw Hill.

IMPI. (27 de Febrero de 2014), *Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial*, Obtenido de <www.impi.gob.mx/servicios/Paginas/DenominacionesOrigen.aspx>.

MARTÍNEZ G. (1 de Mayo de 2013), Ejido Raymundo Enríquez, (R. G. Márquez Feliciano, Entrevistador).

MÉNDEZ J. S. (2009), *Fundamentos de Economía para la Sociedad del Conocimiento*, México, D.F.: Mc Graw Hill/ Interamericana Editores S.A. DE C.V.

Luis Alessandri Perez Arellano*

Universidad Autónoma De Sinaloa, México

Ernesto León Castro**

Universidad De Occidente, México

MEDIATION AS A TOOL FOR REGIONAL DEVELOPMENT IN RESOLVING COMMERCIAL DISPUTES

Abstract: Globalization has changed the paradigms in which organizations operate, the isolated development of the company not allowed to grow efficiently, so they need to seek tools to jointly develop organizations in the region, to increase the competitiveness of the area and the lifetime of the company. The effective resolution of problems arising between the actors of trade relations allow them to be more durable and effective, one of the tools to achieve this goal is mediation. The objective of this research was to analyze how decisions about the commercial disputes in SMEs are taken. To meet this objective a qualitative methodology was used in addition to techniques such as interviews, observation and document analysis. Result indicates that ADR within the organization are not used due to ignorance of the decision makers. The problem were solved using judicial decisions, which generated in most of the cases the loss of the commercial relationship, so the use of consensual dispute resolution methods in the area will generate harmonic, peaceful and friendly relations that would help growth and regional development.

Key-words: Regional development, mediation, decision making

* luyz_@hotmail.com

** ernesto134@hotmail.com

I. INTRODUCTION

In the globalized world decision-making it has become increasingly complex and dynamic, so the company requires an update on the various measures to improve the development of managerial activity and making decisions that are made at inside it. To improve the outlook for organizations within the long term, it is not enough to think of the inside of it, but should the region where it operates to deal with problems that arise, but not in isolation but wide point of view, allowing the joint economic development and thus achieve regional development. (Galvez, 2007)

Within the commercial companies a problem is the everyday becomes commercial, in this regard the enterprise need efficient ways to solve the conflicts that arise with customers or supplier, but not only seeking the benefit of the organization, but you need to see from a collective point of view and develop these solutions allow both within the market and thus increase the competitiveness of the region, which will lead to increase the permanence of companies in the market. Alternative dispute resolutions (ADR) are clever ways of resolving disputes in an organized and consensual manner, allowing better results. In Mexico ADR raised within the Constitution of the United Mexican States with the reform of June 18, 2008, introducing tools as negotiation, mediation and conciliation, coming to change the paradigms of the fields of law and apply these tools to the problems that were previously jurisdictional, allowing friendly, peaceful, efficient and quick solutions.

Within the business world commercial transactions have been rising, turning the negotiations into a troubled, complex and widespread phenomenon, so that the number of commercial disputes between the parties has been increased. So is necessary to find new ways to resolve disputes effectively, allowing both parties to be satisfied with the result and so not lose the business relationship, so one of the techniques that would achieve these objectives is mediation. (Maccise & Prosperi, 2010)

In this sense, commercial mediation has as its main objective the settlement of disputes arising within the scope of business, this because using common methods, such as the courts arise: declining demand products or services, customer dissatisfaction, criticism of the operation of the company, reduced income, loss of productivity, among others.

These related conflicts threaten the continuity of the company in the market, hence the importance of the application of alternative dispute resolution methods that generate efficient solutions not only for individual companies, but to be an effective

practice and it is implemented by all within a region significantly improve trade relations between all actors in that area.

In the case of Mexico 99% of companies that are in the market are SMEs, but these are at a disadvantage because they are less trained and aware of the new decision-making tools, which fail to analyze different scenarios to optimize the results, getting to have inefficient steps, leading to jeopardize the existence of the organization. (Montaño, 2010)

The endogenous growth theory states that the protagonist of regional development are SMEs, so that strategies should not focus on growing in size by the companies, but to network organizations and systems that allow for economies of scale and range, thereby reducing transaction costs and improving widely business operations in the area. (Cuadrado, 1992)

Therefore is necessary to generate forms of conflict resolution among members of these networks that are peaceful, harmonious, beneficial and accepted for both, in order to create a suitable environment for the development of trade relations because they play an important role in the smooth functioning and stability of business systems, enabling them last over time and thus achieve regional development.

In this situation it is necessary to identify what are the new tools for conflict resolution and use them within organizations, which aims to generate harmonious and peaceful relations, that not only will improve the life expectancy of the particular organization, but increase the quality of the same across the board in the region, allowing to increase the efficiency of the solution and decreasing the loss of relationships due to the tensions generated by the judicial proceedings.

II. THEORETICAL FRAMEWORK

Decision making

Decision-making within companies is vital, this allows them to achieve sustainable competitive advantage, for this reason it is necessary that organizations are constantly updating and looking for new ways to meet the needs of their environment, taking advantage of their skills and abilities, thus succeed in achieving such a competitive advantage. (Cornelis, 2001)

The definition for decision-making varies depending on the author to inquire, for Chiavenato (2006) decision-making is the process of analysis and choice among alter-

natives available for courses of action a person and / or company must follow, which must have six elements that are decision making, goals, preferences, strategy, position and results. Moreover Daft (2007) considers it as the process of identifying and solving problems within the organization; in turn Koontz (2004) sees it as selecting a course of action among several possible alternatives.

To lead an efficient decision making is proposed that these should follow a series of steps that have the objective to make them more efficient. This process allows easier for decision makers to solve problems and deal with the various adversities that arise. The decision-making process is complex and depends on the personal characteristics of the individual that is deciding, the current situation being experienced and how they perceive this situation. Robbins (2005) suggests that the decision-making process begins with identifying the problem and, to identify the decision criteria, assign weights to the criteria, develop alternatives, discuss alternatives, select an option, and finally implement alternative evaluating the effectiveness of alternative.

Moreover Daft (2007) indicates that the process of decision-making should consider only two steps that are identify the problem and fix the problem, further Drucker (2006) propose a decision-making process of six steps that are sort the problem, define the problem, identify the conditions that satisfy the response, decide on what is right, including the actions to be carried out and establish control to check the validity and effectiveness of the decision

In short, the decision-making process consists of a number of different steps depending on the author to inquire, but all authors agree that it begins with the identification of the problem or situation to be resolved, consider all alternatives and finally choose the one that best meets the conditions and can be considered the most efficient.

Mediation

Alternative dispute resolutions (ADR) are tools that help social justice with actions such as: autonomy, solidarity, responsibility, cooperation and active participation of people immersed in the conflict, under the exercise of freedom decision. (Bardales, 2011)

Within the alternative means of conflict resolution there is a crowded than others, within existing and which may be mentioned as alternative dispute resolution tools are: negotiation, mediation, conciliation, arbitration, and each transaction has its own procedure and how to resolve conflicts, but all together try to give efficient solution to the problems.

Mediation can be understood in different ways according to the author who inquire, by a side Islas (2011) notes that comes from the Latin meaning *mediare* stand between two or more who quarrel and contend, and to foster reconciliation and to unite them in friendship, for Moore (1995) mediation is an intervention in a dispute, an acceptable, impartial and neutral third party who has no decision-making power that assist disputing parties in voluntarily reaching their own mutually acceptable settlement; while Marquez (2004) define mediation as a non-adversarial, cooperative and peaceful conflict resolution procedure whose purpose is to achieve rapid agreement without costs time, money and effort that would involve prosecution.

Among the features of the mediation process, according Islas (2011) these are:

- a) The parties are guided by a third party but they alone solve the conflict.
- b) The parties have a joint intervention with the third.
- c) The third must be an expert in the field.
- d) Satisfy individual and not public interests.
- e) There is no default process.
- f) The process ends at the moment I have the parts.
- g) Is not binding.
- h) There is no winner or loser.
- i) The parties designate the place of the process and language.
- j) Is a quick and economical method.
- k) Compliance is voluntary results.

The mediation process according to Ocejó (2005) has the following stages:

- a) Pre-mediation. General collection and assessment process invitation to the event
- b) Opening Session. Opening speech, presentation of the mediator and the parties, explaining the objectives of mediation, explaining the role of the mediator, the rules to be followed in the process and patterns of work
- c) Story party background. Background information and setting positions, collection of background, questions and paraphrases
- d) Generation of alternative solutions. Reformulation, active listening
- e) Search solution. Joint and private meetings
- f) Final solution of the problem. End joint solution, agreement or disagreement.

Among the advantages it has to use mediation as an alternative dispute resolution points out García (2002)

- a) Relief burden on courts

- b) Take time to achieve driving the conflict
- c) Induces saving money
- d) Increases creativity
- e) Increase the role and responsibility of the parties
- f) Ensure the length of agreements
- g) Promotes deuteropredizaje (ability to solve future conflicts)

The commercial mediation represents the spirit of freedom and flexibility inherent in the trade relations and is the best option to resolve conflicts quickly and reduce the cost for the parts. It is one of the types of specialized mediation a branch regulated by alternative dispute resolution, in order to resolve discrepancies generated in the commercial field.

One of the important points to relationship in commercial mediation is that when you attend the court they parties put in risk the relationship itself, because not all the decisions that are made in court are accepted for both of them, but with the use of this ADR the parties reach a consensual agreement that would allow them on the one hand to solve the problem and on the other to continue their negotiations, which prevent the parties on the one hand bring a lawsuit, which is often long and costly for both parties and not always bring solutions that satisfy all the actors arrive.

The use of this tool as dispute resolution method not only reach a better development within organization, but improve the regional development, according to Boisier (1992) regional development is the localized process of social sustainable change whose ultimate purpose is permanent progress in the region, the community as a whole and for each individual resident in it. So with the use of new tools that let the solutions to be accepted by both parties, will generate better relation within them and also help them to have a longer live in the market.

III. METHODOLOGICAL REFERENCES

The methodology used in this study is qualitative research, which refers in its broadest sense to that which occurs with descriptive data: people's words, spoken or written and observable behavior, resulting in another report near the phenomenon as live small and medium enterprises. (Taylor, 1987)

The research was conducted in a commercial company SME in the state of Sinaloa, Mexico, within which the following data collection instruments were applied:

The interviews which took place with the three people who are involved in decision-making within the company, which are: the owner, sales manager and accountant, so an interview guide was used for each of these people.

Finally the last instrument used in the research was the analysis of internal documents of the company, in order to determine how commercial disputes are being resolved and characteristics of each of these legal proceedings.

IV. RESULTS

The research was carried out in Sinaloa company whose economic activity is the marketing of products like medicine, grocery and personal care, which has more than 25 years in the market, has 18 employees and operates in 7 municipalities of Sinaloa.

The first part of the research was to determine who make the decisions within commercial disputes in the organization, which turned out to be the owner, the sales manager and the accountant.

Among the problems that were detected with decision makers on commercial disputes, it is that none of them is a specialist in conflict resolution at the decision they make every time a problem like this occurs is to go to court and solve the problem there.

Based on the analysis of documents found during the period 2012 to 2015 the company presented 14 cases of problems in commercial relations, where they use 100% times legal channels, obtaining from them the following information

Table 1. Commercial disputes within the Enterprise 2012-2015

Number of cases	14
Total of cases solved	11
Total of cases in process of solution	3
Time of resolution of cases	About 1 year and year and a half
Main problems	Long time of solution High cost of legal advise In 81.8% of cases the commercial relationship between the company and the customer was lost. The sentence is not always adequate to maintain the commercial relationship.

Source: Own elaboration LAPA and ELC (2015).

With the information above it can be seen that the use of courts to resolve commercial disputes has no positive effects on them, because on one hand the sentences

are not appropriate for both parties and in most cases the commercial relationship is lost, so the company should look for alternatives to solve the problems that not harm the relation between the parties.

V. CONCLUSIONS

Alternative dispute resolution, in specific mediation can resolve disputes in a harmonious and peaceful way between the parties, so if is use in trade conflicts within the organization will allow them to reduce the breakdown of trade relations, decrease time solution and increase judicial economy in respect of the problem, generating a positive effect in both companies, so if it become a constant practice would increase regional development.

In Mexico more than 99% of enterprises are SMEs that contribute greatly to job creation, but the survival of these companies in the market is limited, studies show that 100 companies that are born 30% die in the first year and between 60% and 70% over the next five years, this reflects the instability of the same. That is why we recognize the importance of SMEs to make good decisions that allow them to remain on the market and seize the opportunities that arise within it.

It is necessary that organizations begin to create networks and enterprise systems within the region, which enable them to achieve regional growth, so that ADR will avoid the loss of relationships between companies within the group and help reach consensus, peaceful, friendly and stable solutions that will generate greater efficiency within the group of companies and to facilitate their growth, both individually and collectively.

In this research we show the effects that bring the decision to use the courts as a way of resolving commercial disputes within the company, rather than an alternative method such as mediation. In this sense some important findings are that the commercial company is not aware of this form of dispute resolution and also don't know the benefits that entails the use of this tools to effectively resolve conflicts and thus not losing trade relations, that in this globalized world is it hard to acquire and maintain.

REFERENCES

- Bardales L. (2011)**, *Medios alternativos de solución de conflictos y justicia restaurativa*, México: Flores Editor.
- Boiser S. (1992)**, *El difícil arte de hacer región. Las regiones como actores territoriales del nuevo orden internacional*, Perú: Centro de Estudios Regionales Andinos.
- Chiavenato A. (2006)**, *Introducción a la teoría general de la administración*, México: Mc Graw Hill.
- Cornelis A. (2001)**, *Pensamiento estratégico: una perspectiva para los ejecutivos*, Buenos Aires: Prentice Hall.
- Cuadrado J. (1992)**, *Cuatro décadas de economía del crecimiento regional en Europa: principales corrientes doctrinales*, Economía española, cultura y sociedad, pp. 525-562.
- Daft R. (2007)**, *Teoría y diseño organizacional*, México: Thompson Editores.
- De la Torre, H. (2006)**, *Gestión del recurso humano en las Pymes: Construrama tubos y conexiones del pacífico*, México: Universidad de las Américas de Puebla.
- Drucker P. (2006)**, *La toma de decisiones*, Harvard Business Review: Estados Unidos.
- Gálvez C. (2007)**, *Dimensión sociocultural del desarrollo local. Perspectiva de inserción para Santa Isabel de las Lajas*, Cuba.
- García V. (2002)**, *Mediación como proceso de gestión de conflictos familiares y de interculturalidad*, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Islas C. (2011)**, *Juicios orales en México*, México: Flores Editor.
- Koontz H. (2004)**, *Administración. Una perspectiva global*, México: Mc Graw Hill.
- Maccise T. & Prospero O. (2010)**, *Propuesta de servicio de mediación y consideraciones para la implementación en la empresa EnterPricing*, México: UDLAP.
- Márquez A. (2004)**, *Mediación y administración de justicia. Hacia una justicia participativa*, México: Universidad de Aguascalientes.
- Montaño A. (2010)**, *Metodología de Bussiness Inteligence para la toma de decisiones efectivas en las empresas Pymes*, México: Instituto Politécnico Nacional.
- Moore C. (1995)**, *El proceso de mediación*, Argentina: Grancia.

Luis Alessandri Perez Arellano, Ernesto León Castro

Ocejo L. (2005), *La mediación como proceso de gestión de conflictos. Inducción al Derecho Familiar*, México: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Robbins S. (2005), *Administración*, México: Pearson Educación.

Taylor B. (1987), *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, EUA: Paidós Basicas

María Guadalupe Arredondo Hidalgo*

Universidad De Guanajuato, México

Gerardo Álvarez Valadez**

Universidad De Guanajuato, México

ANALYSIS OF ANTI-DUMPING DUTIES IMPOSED ON CHINESE EXPORTERS AND THEIR IMPACT ON A SME IN THE STATE OF GUANAJUATO

Abstract: The aim of the research was an analysis of the application of an anti-dumping duty applied to Chinese exporters. This analysis is done in regard to an SME (Small/Medium sized Enterprise) that wishes to assess the possibility of importing cups from China, which involve its core business. It starts from the assumption that for the SME analyzed, cups imported from China can be cheaper than to buy the product from domestic suppliers. The research question is posed as follows: is it more profitable to import from a supplier in China or to buy the product from a domestic supplier? It is a documentary research, from product information applied to a case of an SME in the state of Guanajuato. The approach will give the research will be qualitative, since it allows to use the collection and analysis of data to refine the research questions or reveal new questions on the interpretation process. The research design is not experimental, descriptive transversal exploratory and causal, the process will be carried out inductive and interpretive. It will establish the analysis of this case for an SME in Guanajuato State, which will guide the research of a comprehensive and holistic analysis of the problem.

Key-words: Anti-dumping duties, import by SMEs, unfair commerce practices

* mg.arredondohidalgo@ugto.mx

** gerardo.alvarez@leon.uia.mx

I. CONCEPTUAL FRAMEWORK

By 2000, China was globally ranked number seven as exporter and number eight as importer of goods. Its exports were 249,200 million dollars and imports of \$ 225,100 million dollars. December 11, 2001, China joined the World Trade Organization (WTO). Roldan (2003) indicates that the entry of this Asian country into the WTO would supposedly regulate China's foreign trade in accordance with international trade practices and therefore create fairer competition. Additionally, under the bilateral agreement that Mexico agreed with China for entry into the WTO, he contemplated that Mexico would maintain its anti-dumping and antidumping duties for a period of six years, while the Chinese would open their market to a significant number of Mexican products. The rules of international trade, which now apply to China, account for clearer conditions of Mexico's foreign trade. These conditions should allow the industry to convert to Mexico, otherwise, the entry of China into the WTO – having freed the foreign trade, would mean a reduction of internal and external sales.

In 2013, China became the largest merchandise trader in the world. The total value of imports and exports totaled 4,159 billion dollars and the trade surplus was 259,000 million dollars, 2,8% of GDP. The United States was the second largest trader of goods and the total value of its imports and exports totaled 3,909 billion dollars. Its trade deficit was 750,000 million dollars, 4,5% of GDP. Germany ranks third, with a trade surplus of 264,000 million dollars in 2013 (7,3% of GDP). Japan ranks fourth, the total value of merchandise trade amounted to 1.548 billion US dollars. Its trade deficit was 118,000 million dollars, 2,4% of GDP (WTO, 2014).

According to the figures of the Coordinator for the Promotion of Foreign Trade of the state of Guanajuato (COFOCE) for the period January-November 2014, imports by Mexico were the order of 366,117,000 dollars. Among the products imported by Mexico are petroleum products (petroleum oil) and parts (fewer antennas and reflectors). Mainly US and China suppliers. Compared to the previous period (2013), an increase of 4,4% was recorded. Of this, imports of intermediate goods was the highest at 75.6%, followed by consumer goods with 14,6% and imports of capital goods was 9,8%. The following Chart 1 describes Mexico's trade balance with China since 1993.

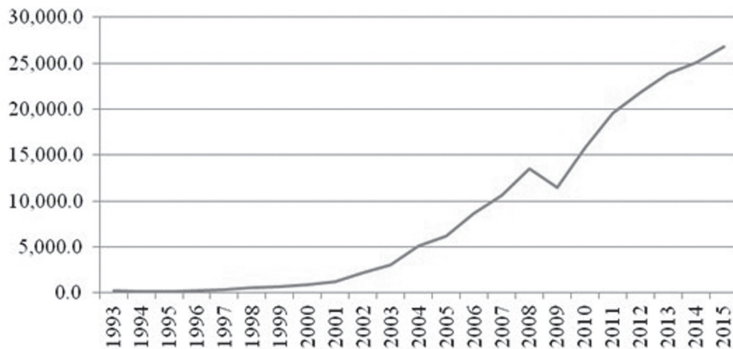
Chart 1. Mexico's trade balance with China

Values in thousands of dollars				
Year	Export	Import	Total Trade	Trade Balance
1993	44,782	386,449	431,231	-341,667
1994	42,162	499,655	541,817	-457,493
1995	37,002	520,580	557,582	-483,578
1996	38,277	759,704	797,981	-721,427
1997	45,882	1,247,376	1,293,258	-1,201,494
1998	105,977	1,616,494	1,722,471	-1,510,517
1999	126,338	1,921,057	2,047,395	-1,794,719
2000	203,586	2,879,620	3,083,206	-2,676,034
2001	281,774	4,027,253	4,309,027	-3,745,479
2002	653,913	6,274,381	6,928,294	-5,620,468
2003	974,369	9,400,591	10,374,960	-8,426,222
2004	986,304	14,373,843	15,360,147	-13,387,539
2005	1,135,544	17,696,338	18,831,882	-16,560,794
2006	1,688,107	24,438,279	26,126,386	-22,750,172
2007	1,895,338	29,743,656	31,638,994	-27,848,318
2008	2,044,750	34,690,310	36,735,060	-32,645,560
2009	2,207,788	32,528,967	34,736,755	-30,321,179
2010	4,182,842	45,607,551	49,790,393	-41,424,709
2011	5,964,225	52,248,003	58,212,228	-46,283,778
2012	5,720,732	56,936,129	62,656,861	-51,215,397
2013	6,470,049	61,321,376	67,791,425	-54,851,327
2014 /1	5,979,465	66,255,959	72,235,424	-60,276,494

Source: Ministry of Economy with data from Banco de Mexico.

From the data applied to the trade balance since 1993, a deficit in Mexico's trade with China is seen as Chinese imports have increased in the order of 17,541%, these data are shocking for trade relations between both countries.

Chart 2. Behavior of Mexican imports from China



Source: Mexican Ministry of Economy. Data accumulated from January to May in thousand of dollars.

II. Legal framework of foreign trade in Mexico applicable to the research case

The legal framework of foreign trade in Mexico for foreign trade in our country is composed of several legal systems shown in Chart 3.

Legal system	Description
Constitution of the United States of Mexico	Art. 31: obligation to pay taxes, Art. 131: Powers of the Federal Executive
Foreign Trade Act and its Regulations	Definition of tariffs, rates of duties and modalities. Definition of anti-dumping duties and restrictions and non-tariff regulations
Customs law and its regulations	Regulation of customs operations.
Fiscal code of the Federation	Applies supplementary to the customs law. Categorization of the contributions in Mexico: taxes, rights and exploitation (anti-dumping duties)
Law of Federal Rights	It regulates the basic rights and guarantees of taxpayers in their dealings with the fiscal authorities. Article 49 – right of customs. They are contributions to pay for customs operations that are carried out using a motion or the relevant customs document
Federal law of metrology and standardization	Sets the requirements for the manufacture, import, repair, sale, verification and use of instruments to measure and measurement patterns: standards, labelling, information according to contents, units of measurement.
Law of Import and Export Taxes	Tariff containing the tariff fractions, percentage of ad valorem tariffs and rules for the interpretation of the tariff (6 General and complementary 10).
Value added tax (IVA) Law	Application of the rate of 16% generalized, except for food, medicines and other products and fee waivers for companies with program for the promotion of manufacturing, Maquiladora and export services (IMMEX)
ISR Law	Gravel obtained utility, from commercial activities
Federal Law on Treaties and agreements	It regulates the conclusion of treaties and agreements, inter-institutional and at international level.

Source: Own elaboration, prepared with Mexican Laws.

III. THE CONCEPT OF CUSTOMS PROCEDURES.

This can be defined as the destination that will be given to the merchandise from the operations related to the declaration made by the taxpayer. For Mexico, the authority in this regard is the Ministry of Finance and Public Credit (SHCP), who through the customs law (articles 90 to 94) specifies six customs procedures described in the following table.

Chart 4. Customs regimes

Customs Procedures	Description
1. Permanent	a. From import. b. For export.
2. Temporary	a. Import: To return abroad in the same state. To manufacture, processing or repair. b. Export: To return to the country in the same state. To manufacture, processing or repair
3. Fiscal deposit	
4. Transit of goods	a. Internal. b. International.
5. Production, processing or repair in audited precincts.	
6. Strategic audited precinct.	

Source: Own, prepared with data from the Customs Law.

IV. DEFINITION OF DEFINITIVE IMPORT

Under Article 96 of the Customs Law of Mexico (2014). The definitive import regime is the one that is considered when foreign goods are intended to remain in the country indefinitely and general import procedure is performed.

Moreover, Article 100 of the Customs Act indicates that importers must apply for registration in the Register of Importers before the Tax Administration Service (SAT) of the SHCP. According to Article 36-A of the Customs Law, annexed to the import request, the documents required are:

- a) The relative value of goods: invoice or equivalent document.
- b) Transport documents: bill of lading, packing list, guide or other transport documents required for the SAT.
- c) Those who ascertain compliance with regulations and non-tariff import restrictions that had been issued under the Trade Act and are identified in the terms of the tariff and the nomenclature of the Tariff Law of General Taxes of Import and Export (TIGIE).
- d) Which determine the source and origin of goods for purposes of the application of tariff preferences, anti-dumping duties, quotas, country of origin marking.

- e) The digital document showing the guarantee made on customs security account when the declared value is lower than the estimated price determined by the SHCP.

V. THE ANTIDUMPING DUTIES, INTERNATIONAL AND NATIONAL SCENE

In the international context, it is the work of the WTO member countries, the measures to be applied under the Agreement on Subsidies and Anti-dumping Measures established. The Agreement authorizes governments of the signatory countries to take action against dumping (price discrimination in our legislation) if genuine damage is incurred to the domestic competitor. To adopt such measures, the government must be able to show that there is dumping, calculate its magnitude (how much lower the export price compared to the price in the exporter's home market), and show that the dumping is causing injury or threatens to cause it. The Committee on Safeguards of the WTO oversees the implementation of the Agreement and is responsible for monitoring compliance with the obligations of Members. Governments have to report each phase of investigations on safeguarding measures, the related decision-making and the committee that reviews these reports.

In our country, the Foreign Trade Law in its 3rd article defines the antidumping duty as "those applied to imported goods under price discrimination or subsidy in the country of origin, as set in this Act" (p.1). It indicates what corresponds to the Ministry of Economy to determine the amount of antidumping duties, which are equivalent in the case of price discrimination (internationally known as dumping) to the difference between normal value and export price; and in the case of grants, the amount of the benefit.

Also, the third title of the Customs Act states in its Article 52, that people who enter goods into the country, should be required to pay all taxes and anti-dumping duties which the tariff indicated. Thus, Article 64 of the Customs Act indicates that the anti-dumping duties will be paid from the tax base, understanding this as the customs value of goods (the transaction value). This payment shall when submitting the entry document authorized before the automated selection mechanism (Art. 83 of the Customs Act) is activated offices.

Anti-dumping duties are trade remedy measures that countries imposed to balance unfair trade practices. It is a means to counter the effects of an unfair

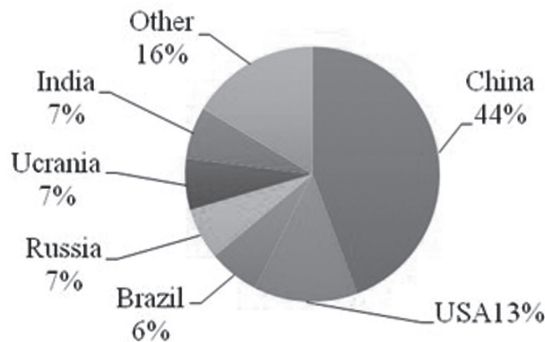
international trade practice and is calculated from the difference between normal value and export price. They may be provisional, which are imposed on a preliminary or final resolution apply in a final resolution. The Ministry of Finance will be responsible for collecting anti-dumping duties and in the case of an interim fee will accept any collateral on your payment, as provided in the Tax Code of the Federation.

Unit of International Trade Practices (UPCI) of the Secretariat of Economy (SE) is the administrative unit of the Government of Mexico in charge of conducting investigations on unfair international trade practices and safeguards. Also, the UPCI involved in the legal defense at international level resolutions issued by the SE on the subject, and provides assistance to Mexican exporters affected by investigations handled by foreign governments.

UPCI's functions include the following:

- a) To process and settle investigations on unfair international trade practices and determine the anti-dumping duties resulting from those investigations; dealing with investigations on safeguard measures;
- b) Provide assistance to Mexican exporters involved in investigations against unfair international trade practices and safeguards abroad;
- c) Participate in the defense of the resolutions issued by the SE to alternative dispute settlement mechanisms from trade treaties to which Mexico is a party; to act as a technical unit of reference for the SE and other Mexican government agencies in their areas of competence, as well as in international trade negotiations.

Chart 5. Antidumping duties in force by country of origin



Source: Own, prepared with Ministry of Economy data (2015).

Based on data of August 2015, the Mexican government through the Ministry of Economy, maintains 61 countervailing duties in force, 58 of these are for dumping practices and three for government subsidies. China is the country with more research by unfair practices, which led to the imposition of 44% of trade remedy measures.

For the state of Guanajuato, there are a total of 32,358 business units composed of micro, small and medium enterprises. The following table shows the number of units by municipality and their percentage in the state participation. It pointed out that of the 46 municipalities that make up the state, three of them (Celaya, Irapuato and León), concentrate 53% of the total with a number of 17,117 companies installed.

Chart 6. Guanajuato distribution of SMEs (46 municipalities)

Municipalities: 46	Number of enterprises: 32358	Percent state participation
Abasolo	575	1.78
Acámbaro	1,352	4.18
San Miguel de Allende	210	0.65
Apaseo El Alto	551	1.70
Apaseo El Grande	493	1.52
Atarjea	2	0.01
Celaya	5,632	17.41%
Manuel Doblado	78	0.24
Comonfort	542	1.68
Coroneo	174	0.54
Cortazar	560	1.73
Cuerámara	390	1.21
Doctor Mora	8	0.02
Dolores Hidalgo C.N.I.	1,215	3.75
Guanajuato	1,911	5.91
Huanimara	775	2.40
Irapuato	7,051	21.79%
Jaral del Progreso	34	0.11
Jerécuara	369	1.14
León	4,434	13.70%
Moroleón	208	0.64
Ocampo	14	0.04
Pénjama	389	1.20

Pueblo Nuevo	179	0.55
Purísima del Rincón	367	1.13
Romita	33	0.10
Salamanca	367	1.13
Salvatierra	231	0.71
San Diego de La Unión	151	0.47
San Felipe	27	0.08
San Francisco del Rincón	1,475	4.56
San José Iturbide	31	0.10
San Luis de La Paz	88	0.27
Santa Catarina	4	0.01
Santa Cruz de J. Rosas	390	1.21
Santiago Maravatío	17	0.05
Silao de la Victoria	215	0.66
Tarandacuaao	122	0.38
Tarimoro	277	0.86
Tierra Blanca	4	0.01
Uriangato	194	0.60
Valle de Santiago	609	1.88
Victoria	8	0.02
Villagrán	404	1.25
Xichú	1	0.00
Yuriria	197	0.61

Source: own, prepared with data of SIEM (2015).

VI. Investigation of unfair international trade practices for cups

The June 6, 2012 the company Cinsa, SA de CV, requested the initiation of the administrative investigation of unfair trade practices in the form of price discrimination on imports of tableware and loose pieces of ceramic tableware, including porcelain, originating in the People's Republic of China, irrespective of country of origin. Technical standards, which are the specifications and standards that apply to the product under investigation were set as follows:

- Mexican Official Standard NOM-050-SCFI-2004, which refers to trade information labeling.

- ASTM (by the acronym of American Standard Testing of Materials) 88 368 C, used to test the impact resistance and chipping in ceramic tableware.
- ASTM C 37388, used to test the water absorption of cooked ceramic products. ASTM C 55488, used to test the resistance to crackle (enamel fracturing thermal shock) in glazed and burned ceramic pieces.
- ASTM C 55688, used to test the resistance of decorated enamel by attack detergents.
- ASTM C 65083, used to test the strength of glazed ceramic tiles to chemicals.

Below follows the chronology of the investigation process against unfair international trade practices for tariff 6912.00.01 and parts dinnerware tableware ceramics including the Chinese porcelain from China.

VII. IN CONTEXT TO THE IMPORTING SME

The company analyzed is an SME dedicated to the development of advertising products in the state of Guanajuato. Among the items produced are feathers, glass jars, caps, key rings, etc., but the advertising service from which the mainstay of SMEs are set ceramic mugs recorded without outer polymeric coating. The engraving is done by a technique called “sandblasting”, which consists of expelling a jet of silica sand under high pressure air to engrave ceramics. Currently the company has domestic suppliers of ceramic mugs with a unit price of \$15.52 pesos plus VAT, through finding new suppliers, Chinese manufacturers offering cups to a much more competitive price found: \$ 0.3764 US dollars (equivalent to \$ 5.79 USD Price EXW), which presumably would be more useful.

Chart 7. Process of investigation against unfair practices

Steps	Description
Resolution to initiate the antidumping investigation: 30 August 2012	It is set as a period of investigation of April 1, 2011 to March 31, 2012 and as a period of analysis of damage on January 1, 2009 to March 31, 2012.
Preliminary resolution: 2 may 2013	<p>It was determined to continue with the research and to impose a provisional anti-dumping duty on imports of tableware and ceramic parts (including those of porcelain) from China, in the following terms: imports whose import price, corresponds to the customs value of the goods in unit terms, is less than the price tag of US \$2.58 per kilogram, would be subject to the payment of anti-dumping duties the amount of which would be calculated as the difference between the import price and the reference price, unless it exceeds the amount of the determined for each exporter company specific dumping margin.</p> <p>Imports whose import price, corresponds to the customs value of the goods in unit terms, was equal to or higher than the price tag of US \$2.58 per kilogram, would not be subject to the payment of anti-dumping duties. The SE invited the interested parties to submit arguments and additional evidence as deemed pertinent, pursuant to Article 164 third paragraph of RLCE. They informed the interested parties and the government of China of the preliminary resolution.</p>
Final resolution: 20 December 2013	<p>It declares the procedure of anti-dumping investigation concluded and imposed a final anti-dumping import of tableware and ceramic parts, including the porcelain, originating in China, entering by the tariff subsections 6911.10.01 and 6912.00.01 of the TIGIE, or any other, regardless of the country of origin, as follows: imports of tableware and ceramic parts including porcelain, originating in China, whose import price, corresponds to the customs value of the goods in unit terms, lower than the price tag of US\$ 2.61 per kilogram, shall be subject to the payment of anti-dumping duties, the amount of which shall be calculated as the difference between the import price and the reference price, unless they exceed the amount of the determined for each exporter company specific dumping margin.</p> <p>Tableware and imports parts loose ceramic, including porcelain, originating in China, whose import price, corresponds to the customs value of the goods in unit terms, is equal to or higher than the price tag of US\$ 2.61 per kilogram, shall not be subject to the payment of anti-dumping duties. Except for the payment of the final anti-dumping imports of jars or mug's, provided they demonstrate the following: have a polymer/polyester coating. Having no decorated or any printing. That it will be subjected to a process of printing by sublimation. The SHCP apply the anti-dumping throughout the national territory. Based on article 65 of the LCE, become effective the guarantees that have been granted by the payment of the interim anti-dumping duty referred to in point 18 of the present resolution. In accordance with article 66 of the LCE, importers who must pay the final anti-dumping duty, in accordance with the present resolution will not be required to pay the same if they check that the country of origin of the goods is different from China.</p> <p>Verification of the origin of the goods shall comply with the provisions of the Agreement establishing the rules for determining the country of origin of imported goods and provisions for certification, for non-preferential purposes are established (formerly Agreement the rules for determining the country of origin of imported goods and provisions for certification, in regard to countervailing duties) which was published in the Official Gazette on August 30, 1994 are set, and their amendments published in the same organ broadcast on November 11, 1996, October 12, 1998, July 30, 1999, June 30, 2000, 1 and March 23, 2001, June 29, 2001, September 6, 2002, May 30 2003, July 14, 2004, May 19, 2005, July 17, 2008 and October 16, 2008.</p>

Source: own elaboration based on the information of the DOF of the 13/01/2014.

VIII. CUSTOMS AND CONTRIBUTIONS TO THE TRADE IN MEXICO

According to the description of the TIGIE, the tariff fraction is described as follows,

Tariff	Unit of measure	Description
6912.00.01	Kg	-Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials; ceramic products; glass and glass articles. -Tableware and other items for the table service.

Chart 8. Contributions for the import

Contributions for the import	Description
General import tax	15%
Law of customs procedure (DTA)	8 per thousand
Value added tax (IVA)	16%
Anti-Dumping Duty (specific)	2.61 dollars/kg
Service Prevalidation	\$210.00 pesos
CNT consideration	\$57.00 pesos

IX. TO IMPORT NON-TARIFF REGULATIONS

Paragraphs 5.1 and 5.2 of Chapter 5 (business information) of the NOM-050-SCFI-2004, except subsection 5.2.1 (f). The importer may opt for any of the alternatives provided for in paragraph 6 of the annex to check compliance with the NOM; Share compensatory sum (of China, on imports of loose ceramic pieces, including porcelain and tableware. Exempted are imports of jars or mug's, provided they demonstrate that: have a polymer/polyester coating, without decoration or any printing, they will be subjected to a process of printing by sublimation).

X. ANALYSIS OF THE ANTI-DUMPING DUTY

SMEs carried out the costing of a possible order the Chinese supplier of 5,760 units in order to observe the desirability of import. Below is a table with summary of all logistical expenses and contributions inherent in the shipment.

Chart 9. Logistical expenses and contributions for the import

Unit Price EXW Zibo-China	\$ 0.3764	USD
Value of the shipment EXW: 5,760 cups (Two pallets with 160 boxes of 36 cups)	\$2,168.06	USD
International transport insurance (8 per thousand on EXW value)	\$17.34	USD
Zibo-Qindao land transport	\$343.00	USD
Shipping Qindao – Manzanillo	\$284.00	USD
Maneuvers, consolidation and export expenses	\$168.00	USD
Cost CIF	\$2,980.41	USD
Type of change	\$15.3834	MXN
Customs Value of Goods (VAM)	\$45,848.82	MXN
Anti-dumping duty (difference between the reference price and the price 1.04 usd from 0.5174 usd import). A cup weighs 0.400 kg	\$46,658.34	MXN
General ad valorem tariff (15%)	\$6,877.32	MXN
Customs processing fees (8 per thousand)	\$366.79	MXN
IVA (16%)	\$15,960.20	MXN
Prevalidation	\$210.00	MXN
Compensation: CNT	\$57.00	MXN
Total contributions to pay	\$70,129.65	MXN

Chart 10. Cost analysis for import

Invoice value (CIF)	\$45,848.82	MXN
Maneuvers, deconsolidation and import fees	\$2,452.50	MXN
Transport Manzanillo, Col. - León, Gto.	\$2,150.00	MXN
* Paid contributions for purposes of costs	\$54,169.45	MXN
Total purchase of import	\$104,620.77	MXN
Total cost per unit	\$18.16	MXN
Cost per unit without anti-dumping duty	\$10.06	MXN
Cost EXW Zibo (exchange rate of April 27, 2015)	\$5.79	MXN
Logistics cost (73.75%)	\$4.27	MXN
* VAT is not considered for the analysis of cost because it is a removable contribution.		

The cost of each imported cup is \$18.16 pesos plus VAT that compared with the \$15.52 pesos plus VAT you get in Mexico with domestic suppliers, gives a clear example that to buy national goods is still the best option for this SME.

XI. CONCLUSIONS

Import is not always the best option to be more competitive. One option would be to develop a national provider from working together. Martinez (2004) suggests that networks of organizations "industry cluster" was developed by Porter (1990) in his explanatory model of business competitiveness, national implications and new global strategies. Porter defines two types of networks of industrial organizations: horizontal and vertical. "The verticals networks composed of companies linked by buyer-seller relationships. Horizontal include companies that share a common market for their final products, they need a technology or training of its identical work force or use common natural resources" (Martinez, 2004, p. 55).

This would lead to create collaborative networks of the vertical type, representing benefits for SMEs in management and marketing models, which ultimately impact the survival in business. It is important for all organizations and especially for SMEs to have the opportunity to search and compare international procurement, taking into account the applicable legislation and making appropriate analysis.

According to the information submitted in the investigation of unfair practices, and according to statistics; Trade Statistics for International Business Development (Trade Map), China is the leading exporter of tableware and loose pieces of pottery, including porcelain, with 23 % of total exports in 2011, followed by Germany with 4%; UK, France, Portugal and Thailand with 2% each. China increased its exports 40% in the period 2009-2011 and lower prices in international markets, this represents an asymmetry of the export potential of China with respect to the market and national industry. Anti-dumping duties still represent a good measure to safeguard the industry and the Mexican market. Compensatory duties keep representing a good measure of safeguarding the industry and Mexican market. The Mexican authority, with the other interested parts, proved that Chinese cups incurred unfair practices on international commerce, measured on the process production and their normal cost. Even when the articles 11.3 of the Antidumping Agreement of GATT (General Agreement for Tariffs and Trade) and the Exterior Commerce Law establish definitive compensatory duties will only have a five years limit, counting from the date they where imposed.

The Economy Ministry (EM) of Mexico, whom is able to check it, will monitor this measurement; the branch petition of national production could be directly affected. It is important to stand out that the EM considered investigations of other

governments, such as Brazil, who researched the same product and found substitute industries such as the case of Colombia. The compensatory duties also consider the exporter potential of Chinese industry who is considerably mayor, in comparison with the Mexican industry.

Derivating of the imposition of the compensatory duty, the ES must be very careful supervising and verifying that merchandise comply the expedition requirements and marketing, in order to prevent the detouring of chinese cups exportations around the other countries with which Mexico had established commercial relationships.

By the way, we must not devalue the fact that foreign exportation products, allows the national market, having access to better prices and qualities. Competitiveness determines the efficiency of enterprises in an independent way, involving directly commercial competitive activities on equal chances markets.

The proposal for subsequent works, would be more research to further analyze other supplier countries' cups and involvement in logistics costs and marketing, as a basis for making decisions that impact the efficiency of the administration of other SMEs similar to the case study features.

BIBLIOGRAPHIC REFERENCES

Aduanas México (2015), *Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, para efectos no preferenciales*, Retrieved from: <http://www.aduanasmexico.com.mx/claa/ctar/leyes/pais_origen_cuotas_comp.html>.

Cancino R. (2007), *La Adhesión de China a la OMC las salvaguardias especiales: una alternativa para proteger a la producción nacional*, „Revista del Posgrado en Derecho de la UNAM”, 3(5), pp. 365-377.

Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior (2015), *Cartera Económica*, Ejemplar No. 1-2015, Guanajuato, Gto. México.

Cruz-Barney Ó. (2003), *Las reformas a la ley de comercio exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento*, México, D.F.: Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM.

Diario Oficial de la Federación (2014, 13 enero), *Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, incluidas las de porcelana, originarias de la República Popular China*, Retrieved from: <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5329470&fecha=13/01/2014>.

Hernández R., Fernández C. y Baptista M.P. (2014), *Metodología de la investigación*, 6a. Edición, México: Mc Graw Hill, Interamericana Editores.

Ley Aduanera (2015), Retrieved from: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/la.htm>>.

Ley de Comercio Exterior, Retrieved from: ><http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lce.htm>>.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, Retrieved from: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ligie.htm>>.

Ley del Impuesto al Valor Agregado, Retrieved from: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ligie.htm>>.

Ley Federal de Derechos, Retrieved from: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lfd.htm>>.

Martínez C. (2004), *La Capacidad Innovadora de las Redes de Desarrollo Regional: El Valor Añadido de la Colaboración, la Competitividad y la Difusión del Conocimiento*, Historia Empresarial, 812, pp. 55-69.

Mascó, B. (2013), *Tratado de aduanas e impuestos especiales*, España: J.M. Bosch Editor.

Organización Mundial de Comercio (2015), *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* Retrieved from: <https://www.wto.org/Spanish/Docs_S/Legal_S/24-Scm.Pdf>.

Organización Mundial de Comercio (2015), China y la OMC, Retrieved from: <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/china_s.htm>.

Organización Mundial del Comercio (2014), *Estadísticas del comercio internacional*, Retrieved from: <www.wto.org/estadisticas>, Estadísticas del comercio internacional 2014.

Qingyan, W. (2005), *La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México*, Economía Informa, 335, 19-23.

Ríos Granados, G. y García Castillo, T. (1998), *Diferencias entre impuestos aduaneros de importación y cuotas compensatorias del comercio exterior mexicano, en el ámbito del derecho tributario. Reflexiones sobre la constitucionalidad de las últimas*, "Boletín Mexicano de Derecho Comparado", XXXI(91), Retrieved from <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42709109>>.

Roldán, E. (2003), *Las relaciones económicas de China: OMC, México, Estados Unidos, Taiwan y la Unión Europea*, México, D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C.V. Retrieved from <<http://www.ebrary.com>>.

Secretaría de Economía. Subsecretaría de Comercio Exterior (2015), *Importaciones totales de México*, Retrieved from: <http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/acum_importa.pdf>.

Sistema de Información Empresarial Mexicano SIEM (2015), *Datos consultados para el estado de Guanajuato*, Retrieved from: <<http://www.siem.gob.mx/siem/portal/estadisticas/xmun.asp?edo=11>>.

Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (2015), Retrieved from, <<http://www.siicex-caaarem.org.mx>>.

Parte III

Turismo
en el desarrollo regional

Ewa Szulc-Dabrowiecka*

Escuela Central De Turismo Y Recreacion – Universidad Vistula, Polonia

Urszula Żuławska**

Academia De Ciencias Sociales, Polonia

LOS ACTORES EN LA GESTIÓN DE LA REGIÓN TURÍSTICA EN POLONIA Y PERÚ

Actors of the management of the tourist area in Poland and Peru

Abstract: Tourism is growing fast and for less developed regions, it represents a chance for rapid development; for this, the attraction of a region should be transformed into the regional tourism product through phases like the organization, direction and control, with the participation of different actors. The aim of the study was to determine the level of participation of stakeholders in the management of tourist regions. The study was conducted focusing on two mountainous regions of Poland and Peru, the data was collected from key informant interviews, surveys and participant observation in their natural environment complemented with information from secondary sources. Finding that the two regions have similar elements as in the two regions formulated rules of operation; they initiated with the participation of external actors in the region and the people gradually became involved and the elements of culture became part of the attractions for tourists who visit them. Concluding that the management of tourist regions in remote communities requires the integration of both public and private actors and local development of new tourism products.

Key-words: Management, tourism, actors

* ewa.szulcd@wp.pl

** zulawska@world.pl

I. INTRODUCCIÓN

En la escala mundial el turismo es una de las ramas de la economía con mayor crecimiento en los últimos años. Para algunas regiones menos avanzadas, el turismo es una de las pocas esperanzas para el rápido desarrollo. Para que sea así, el potencial atractivo turístico de una región, tanto naturales como antropomórficos, deben ser complementados por elementos administrativos gracias a los cuales serán transformados en producto turístico regional. El proceso de formación del producto turístico regional consiste en cuatro fases: planificación, organización, dirección y control. En cada una de las fases pueden estar presentes diferentes tipos de sujetos: desde autoridades centrales y locales, pasando por las organizaciones no gubernamentales, terminando en las entidades económicas, cuyo papel es decisivo para la transformación del producto turístico regional.

El objetivo de este artículo es presentar resultados de investigación en el que se intenta definir el papel de diferentes tipos de sujetos en las fases de creación y funcionamiento del producto turístico regional, cómo coordinar sus actividades y en qué grado, durante este proceso, se mantienen los rasgos principales del desarrollo sustentable. Como método se usó la comparación de las experiencias de dos regiones turísticas ubicadas en las montañas, creadas en la segunda mitad del siglo XX en variadas condiciones sociopolíticas y para clientes diferentes. Se trata del producto turístico „Bieszczady” en Polonia y del „Cañón Colca” en Perú. El estudio se realizó con enfoque cualitativo y el levantamiento de datos se llevó a cabo con entrevistas semiestructuradas a informantes clave y la observación no participante.

II. MARCO TEÓRICO

La región turística será definida como “espacio que funciona en la rama de turismo basándose en la uniformidad de ambiente geográfico e interrelaciones en los servicios, que por lo general abarca terrenos de alto valor turístico, infraestructura desarrollada y accesible para los turistas” (Warszynska, Jackowski, 1978). Por otro lado, el producto turístico regional se define como “existente en el mercado considerando el paquete de elementos materiales y no materiales que hacen posible la actividad turística” (Gołembski, 2005). El producto turístico regional está compuesto por varios productos simples, como sendero turístico, evento, lugar de interés. Para que exista el

producto turístico deben funcionar varios elementos: la información sobre atractivos turísticos de la región accesible para el potencial turista, infraestructura (hoteles, restaurantes, comunicación y transporte, etcétera), organización y gestión, que hagan que los elementos desarticulados, funcionen en forma coherente (Gardzińska 2009; Kaczmarek et al 2005, p.103).

La gestión de la región turística debe asegurar tanto los objetivos económicos, que se puede medir por el aumento del número de los turistas que visitan la región o por el crecimiento de las entradas causadas por el turismo, así como de los objetivos no económicos como el desarrollo socio-cultural y protección del medioambiente. En general, la gestión del turismo debe atender a los objetivos del desarrollo sustentable (Gil and Williams 2011). Estos objetivos pueden ser realizados por diferentes organizaciones, cuyo papel puede variar dependiendo de la etapa de desarrollo del producto turístico y del sistema socioeconómico.

El papel central lo puede jugar el estado, ya que proporciona los recursos y exige las actividades de las sociedades locales (top-down approach) (Zahra 2011). Sin embargo, últimamente en varios países, el estado se retiró de la gestión directa de las regiones, compartiendo la responsabilidad con las autoridades regionales de varios niveles, con las entidades privadas y organizaciones no-gubernamentales (Newman and Clarke 2009).

Hoy día se reconoce, que cuando diferentes tipos de sujetos forman las redes, es más fácil crear una visión favorable de la región, compartir el conocimiento y la información así como controlar la calidad de los productos. Actualmente en diversos países, la gestión regional está dirigida por el principio de subsidiaridad, esto es, la responsabilidad por la gobernabilidad del desarrollo va al nivel más bajo posible (Zahra, 2011). Para realizar este principio, el gobierno forma las organizaciones turísticas de nivel regional o local que funcionan en las redes coordinando las entidades públicas con las privadas. En este enfoque, la sociedad local tiene un papel pasivo, pero gracias a sus representantes puede influir en la fase de planificación de las actividades.

Algunos investigadores comparten la opinión que para lograr el desarrollo sustentable, tomando en cuenta los objetivos diversificados y en varias ocasiones contradictorias, solo las autoridades públicas pueden asegurar la sustentabilidad del sector turístico (Wearing, Neil, 2009, p.44). Al contrario, las organizaciones privadas que actúan en el turismo, incluso si funcionan dentro del esquema de la asociación publico-privada, pueden seguir solo sus propios objetivos, sin respetar las reglas del desarrollo sustentable (Zahra, 2011).

El papel que juegan diferentes sujetos depende de la fase del proceso de gestión/administración. Durante la fase de planificación, cuando se define los objetivos, éstos pueden ser definidos por las autoridades centrales o locales, pero dado que influyen en la situación de diferentes interesados, deben ser elaborados de manera colectiva, sometidos a la discusión y consulta pública (Inskoop, 1991, p.21; Murphy & Murphy, 2004). Durante la fase de organización se subraya la importancia en la construcción de los grupos de socios que incluyen tanto los sujetos públicos como privados, que siguiendo la cultura organizacional pueden influir en los productos regionales. (Nawrot, Zmyslony, 2009, p.124). En su turno, en la fase de dirección el papel de líder de turismo regional lo puede tomar la autoridad local, una empresa, institución turística o finalmente el órgano de gestión del grupo de los socios (Fyall, Garrod, 2005 p.211; Gray, 1989, p. 71; Zmyslony, 2008, pp.111-140).

III. EL ALCANCE Y MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El alcance territorial de la investigación son dos regiones montañosas que llegaron a ser turísticas en la segunda mitad del siglo XX. En el caso de Bieszczady, en la investigación se toma en cuenta el área del Parque Nacional Bieszczady y del Parque Paisajista Cisna-Wetlina, desde el año 1952 cuando se dio acceso a los civiles a la zona anteriormente prohibida. En el caso del Cañón Colca la delimitación es más amplia, se toma en cuenta la parte más accesible del cañón más profundo del mundo, en la provincia de Cayoma, desde Silbao hasta Huambo, incluyendo los lugares conocidos como Chivay y Cabanaconde. Desde los años ochenta se observa el número creciente de turistas a Colca.

Las autoras visitaron, en diferentes ocasiones, las dos zonas: Bieszczady desde 1965 y Colca desde 2005, llevando a cabo observación participativa y trabajo de campo enfocado en el desarrollo del sector turístico, aplicando encuestas y entrevistas. De manera adicional se utilizó también fuentes secundarias: documentos de la administración, publicaciones científicas y profesionales, paginas web de varias instituciones y datos estadísticos.

IV. BIESZCZADY

En Bieszczady las montañas se caracterizan por ser no muy altas, generalmente cubiertas por los bosques, ubicadas en el cono sur-este del país, con la frontera de Ucrania y Eslovaquia, con limitado acceso, al menos tomando en cuenta las condiciones europeas. Antes de la segunda guerra mundial esta región agrícola fue muy poblada, aunque durante la primera guerra mundial (1914-1918) sufrió grandes pérdidas. Durante la segunda guerra mundial e inmediatamente después de ésta, la población fue desplazada por razones políticas y las casas fueron abandonadas. Hasta 1952 no había acceso para los civiles a esta zona y los edificios descuidados, poco a poco se convirtieron en ruinas.

Desde 1952 las autoridades centrales decidieron que se debe reanimar la región permitiendo la colonización, excluyendo los anteriores pobladores y el turismo. Dada la falta casi total de infraestructura, la región atraía solo a los turistas de aventura, los más atrevidos, que caminaban con sus carpas y llevando consigo todos los alimentos. Ya en los años 1953-1954 fue demarcado el primer sendero turístico. Sin embargo la región, por ser despoblada durante aproximadamente diez años, con muchos bosques, contaba con naturaleza salvaje, muy rara en Europa.

Para animar a los turistas, las autoridades, por medio de organizaciones turísticas y estudiantiles, entonces controladas por el estado, organizaban los „rajd” estudiantiles, una forma de carreras de turistas, sin elemento de competencia, sino de eventos sociales. Esto hizo de Bieszczady una región atractiva para las clases creativas en Polonia. Pero no contó con los suficientes elementos para aumentar el turismo y que influyera de manera significativa en la economía de la región. La región todavía no se formaba como el producto turístico que se entiende en este trabajo.

En 1962 las autoridades -con el fin de animar y repoblar la región- construyeron la carretera asfaltada que circulaba la región y hasta hoy día sigue siendo el acceso principal a la zona. Esto facilitó la llegada del turista. En 1973 fue creado el Parque Nacional Bieszczady, primero limitado, después ampliado. Aparecieron las formas simples de alojamiento para los turistas: los refugios y los campamentos temporales, para el verano, organizadas por las organizaciones estudiantiles. Dado que en esta época llegaron a Bieszczady nuevos pobladores, el abastecimiento en los productos básicos se hizo posible en algunos lugares. Al final de los setenta alrededor de 40 mil personas visitaba la zona anualmente, generalmente entre junio y septiembre. En los años ochentas, entre otros, por los disturbios políticos en Polonia, no había gran

avance en el turismo y en su infraestructura. Las llegadas de los turistas se mantenían principalmente por la falta de otras posibilidades turísticas (dificultades en salir del país). Pero en esta época „Bieszczady” ya pudo ser reconocido como producto turístico, aunque en forma simple.

Después de los cambios en el sistema político y económico (1989) en Polonia, Bieszczady como región, al inicio sufrió un deterioro en el nivel de vida de sus pobladores, se volvió la parte más pobre de todo el país. Esto fue por el efecto de caída del sector estatal. Empresas estatales, que intentaban invertir en los ochentas en la ganadería e industria alimenticia quebraron y la gente no tuvo trabajo. Sin embargo la situación en otras partes del país no fue mucho mejor y con eso no les atraía a los pobladores de Bieszczady y ellos rápido llegaron a la conclusión que una de las pocas posibilidades de desarrollo o de sobrevivir, era el turismo. Mientras la organización del turismo, como en todo país, ha cambiado significativamente, en Polonia las organizaciones no gubernamentales sobrevivieron el cambio del sistema, ganaron más libertad en el modo de actuar, pero ya no contaban con apoyo económico suficiente de parte del gobierno. La población de la región tuvo que tomar el turismo en sus manos.

Durante los noventa el gobierno se retiró de la organización directa del turismo en Bieszczady, pero dio fuerte apoyo a la protección de la naturaleza, tres veces ampliando el Parque Nacional y formando Parque Paisajístico. Como los actores principales aparecieron, a pesar de las administraciones de estos dos parques, las administraciones de municipios y jefaturas de los distritos forestales. Estas organizaciones, principalmente, fijaban las reglas para las actividades turísticas que ayudaban a su desarrollo.

Dada la naturaleza como atractivo principal de la región, pero de calidad no muy llamativa, se tuvo que buscar otros tipos de atractivos. La mayoría de ellos de tipo cultural, relacionado con la cultura de los anteriores pobladores de Bieszczady. Estos por lo general fueron ortodoxos u ortodoxos romanos y dejaron sus iglesias (cerkwie). Con limitada ayuda gubernamental y de varias organizaciones se logró renovar varias de estas iglesias, algunas de ellas dejando a la iglesia católica para el culto. Se intentó recuperar elementos etnográficos relacionados con la cultura de pueblos desaparecidos, especialmente la cocina. Se abrió nuevos senderos turísticos para los peatones, pero también para cabalgar o hacer bicicleta. Se multiplicaron las posibilidades de alojamiento, especialmente en el llamado agroturismo. Aparecieron los restaurantes y tiendas, en su mayoría temporales.

El papel que juegan las organizaciones no gubernamentales es cada día más importante. A pesar de las más antiguas, como la Sociedad Polaca de Turismo existente desde 1873, a fines del siglo XX aparecieron las nuevas organizaciones turísticas, de diferentes niveles, varias de ellas coordinadas por Organización Polaca de Turismo, la agenda gubernamental creada para promover el turismo en Polonia. Estas organizaciones en el nivel local han creado las estrategias de desarrollo de turismo, en buena parte se encargaron de la multiplicación de información sobre la región Bieszczady como destino turístico y apoyaron los esfuerzos para conseguir financiamiento para la inversión. El financiamiento siempre es crucial para dar inicio al desarrollo en las regiones pobres, pero por suerte en este caso apareció una fuente accesible – los fondos europeos ya que éstas se podían usar de manera inmediata, antes de la entrada de Polonia a la Unión Europea –UE- (2004), pero después de esta fecha el financiamiento europeo se volvió importante. Siendo la región más pobre del país y además siendo la región fronteriza para la UE, Bieszczady iba a contar con la ayuda financiera, pero la administración de este tipo de fondos es más complicada que la de los obtenidos en el mercado o de las subvenciones estatales. Aquí apareció la importancia de contar con diferentes tipos de instituciones y organizaciones no-gubernamentales que enseñaban como conseguir y administrar estos fondos.

Con el tiempo la importancia la ganaron las organizaciones llamada „asociación publico-privada”; como regla, este tipo de organizaciones une los fondos públicos (estatales y europeos) con los privados, para lograr los fines definidos conjuntamente. En la zona de Bieszczady, la más importante de este tipo de organizaciones, es la llamada „Bieszczady Verde „ que une 32 socios, entre ellos municipios, fundaciones, administración departamental, entidades privadas y se dedica a la promoción de la región, creación de nuevos atractivos turísticos y coordinación entre varios socios, incluyendo los de Ucrania.

Otra de las organizaciones ya de tipo totalmente privada es la Asociación „Pro Carpatia” que une los propietarios de restaurantes, hoteles, agencias de viajes, guías de la región. Su objetivo principal es la promoción y difusión de información para los turistas y coordinación de las actividades. Otra es la Asociación Galiciana¹ de Agroturismo, que se dedica a informar sobre este tipo de alojamiento pero también lleva a cabo los cursos para futuros y actuales dueños de unidades agroturísticas.

¹ Desde siglo XIX la parte sur de Polonia llevaba el mismo nombre, actualmente este nombre se usa en forma no oficial.

Los turistas viajan a Bieszczady principalmente en forma individual, por otro lado los oferentes de servicios turísticos están dispersos con eso, la función de informar y coordinar actividades es importante. Sin embargo, el aporte del sector turístico al bienestar de la región es amplio y por lo general creciente, el número de turistas, principalmente nacionales, que llegan a esta región pasó a 330 mil y en promedio permanecen en la zona de 5 a 7 días. A pesar de la silvicultura, el turismo llegó a ser la fuente principal de ingresos de los habitantes de las localidades.

Actualmente podemos decir, que en Bieszczady se cuenta con un producto turístico maduro, muy importante para la región, que demuestra capacidad para perfeccionarse.

V. COLCA

Según diversas fuentes el Cañón de Colca, ubicado en el sur de Perú, es el más profundo del mundo. Le limitan volcanes de más de 6 mil metros de altura, cubiertos de nieve, sobre uno de ellos se encontró la famosa momia de Juanita. La zona es rica en aguas termales y geisers. Los increíbles paisajes de terrazas de cultivo sobrevuelan los cóndores. Se puede encontrar los restos de monumentos Incas o incluso preincaicas. Todo eso complementado por el folclor pintoresco y todavía vivo.

Sin embargo pasó mucho tiempo hasta que alguien se dio cuenta de estos valores. Las primeras noticias de tipo turístico sobre El Cañón aparecieron en los años treinta del siglo XX, cuando en el „National Geographic” apareció el artículo „Colca, Valle perdido de los Incas” escrito por Shippe y Johnson que visitaron el Cañón. Dos años más tarde el cañón fue fotografiado del aire por Gonzalo de Reparaz Ruiz. Sin embargo el interés por el cañón y sus valores turísticos aparecieron después de la expedición polaca de 1979 que logró pasar por el río en una canoa. Desde entonces el cañón fue visitado por varias expediciones científicas y de aventura incluyendo los de Guinness Book of World Records de Jean-Michel Cousteau. Sin embargo esto generó interés por el lugar, pero Colca interesaba solo a unos pocos, bien equipados, además extranjeros.

Al principio, el acceso al cañón fue muy difícil, aunque desde los años cuarenta del siglo XX, mejoró gracias a una carretera de tierra. En los años setentas la infraestructura de la zona mejoró de manera significativa debido a inversiones en irrigación (presa de Condorama e irrigación Majes). Debido a ello, también se con-

struyó los primeros hoteles en Chivay, capital de provincia y puerta a toda la zona del cañón.

En los ochentas las autoridades locales, tanto del nivel de la provincia de Caylloma como del departamento de Arequipa se dieron cuenta que se podía utilizar el interés internacional por el lugar tan especial, para promover el turismo. En 1986 el gobierno central creó la Autoridad Autónoma del Colca y Anexos (AUTOCOLCA), la agencia encargada de promover el turismo en la zona. Junto con la Cámara de Comercio de Arequipa y Comisión de Promoción de Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), el órgano del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo AUTOCOLCA inició la promoción del Colca como el principal destino turístico del sur de Perú. En la escena internacional, con el tiempo esto llevó al reconocimiento de Colca como geoparque de UNESCO y la danza típica de la región, wititi, como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad.

Los esfuerzos pronto dieron resultados: el número de turistas en 1997 sobrepasó 8 mil, en 2005 por primera vez superó 100 mil y en el año 2013 llegaron a 257 mil visitantes. Los turistas en su mayoría visitan Colca entre julio y octubre y provienen de los países europeos. Sin embargo hay también visitantes nacionales y de otros países de America Latina, en su mayoría entre diciembre y enero, en periodo vacacional (Szulc-Dąbrowiecka 2006). El aumento rápido del número de visitantes justificó las inversiones, especialmente en alojamientos en la zona de Colca. Estas inversiones, a pesar de uno o dos hostales municipales, fueron llevados a cabo por inversionistas privados, tanto nacionales como extranjeros. La oferta de alojamientos es variada, desde los centros de recreación de lujo, aparentemente de cinco estrellas, hasta los más simples, para los mochileros. Los hoteles de alta calidad son propiedad de extranjeros, o en el mejor de los casos, de la gente de fuera de la región. Parte de los alojamientos simples, aunque no todos, pertenecen a los lugareños (Szulc-Dąbrowiecka, Zulawska, Torres Lopes, 2010).

En Colca se encuentra turistas de dos tipos. Tomando en cuenta las cifras, dominan los que vienen solo por uno o dos días, para disfrutar del cañón, ver los cóndores por la madrugada, apreciar el folclor local y descansar en las piscinas con agua caliente. Estos turistas gastan bastante dinero por su corta excursión, pero las ganancias se quedan en las agencias de viajes, las cuales pertenecen a la gente de fuera de la región. Obviamente el desarrollo del turismo crea puestos de trabajo – se estima que 10% de la población de Colca depende del turismo-. Otro tipo de turistas, los mochileros, hacen caminatas dentro del cañón, dan trabajo a los guías, dueños de

pequeños establecimientos y a los propietarios de hostales. Ellos gastan menos, pero permanecen más días y sus gastos en su mayoría se quedan en el lugar.

El aumento de turistas, sus exigencias de acceso fácil a lugares más bonitos, aunado al interés de los lugareños, que también quieren tener acceso fácil a las ciudades y con facilidades en el financiamiento público gracias al auge minero que vive Perú en los últimos años forman amenaza para la naturaleza de la zona. Se debe subrayar, que en Colca funcionan solo las leyes generales de la protección de la naturaleza, no hay parque nacional ni reserva natural. Estos no son suficientes para proteger el paisaje de la zona. Las carreteras de tierra se construyen de manera desordenada, cortando las faldas del cañón. La iniciativa de los científicos polacos de Cracovia de organizar un parque nacional no tiene oportunidad para ser realizada debido a la falta de interés de los lugareños. Estos por su lado están en conflicto con las autoridades centrales por el abastecimiento de agua del valle, la cual se usa para irrigar Majes.

VI. CONCLUSIONES

Comparando las dos regiones turísticas se puede encontrar elementos similares, ya que ambas regiones formularon algunas reglas para su funcionamiento, y a pesar de la diferencia principal en el sistema económico:

- En ambos casos en la fase inicial, de planificación de la región turística, el papel crucial lo tenían los actores externos de la región, el poder político;
- La difusión de la información sobre el producto turístico regional en la fase inicial fue importante y por lo general era realizada por actores externos a la región (públicos);
- En ambos casos la infraestructura de transporte, condición sine qua non para el desarrollo del sector turístico, está a cargo de la administración central o departamental;
- Desde el momento de “despegué” de las actividades turísticas, el sector privado está tomando un mayor papel, proporcionando los servicios de hospedaje, alimentación, abastecimiento en los bienes etcétera, subordinando estas actividades a las reglas del mercado;
- En el periodo de madurez del producto turístico, en ambos casos tomaron importancia las organizaciones – por lo general el tipo de sociedades – que coordinan actividades turísticas en la región, ayudan en la creación de nu-

evos atractivos y especialmente hacen promoción de éstos, en el caso de Perú en la escala internacional, en el caso de Bieszczady a escala nacional;

- Tomando en cuenta el pilar económico del desarrollo sustentable, el turismo cumple con la tarea de aumentar ingresos de la población y mejorar su nivel de vida, sin embargo en esta área se podría lograr todavía mucho más;
- Tomando en cuenta el pilar social y cultural, parece que los objetivos del sector turístico y de sociedades locales no son contradictorias, especialmente desde el momento en que los elementos de la cultura local forman parte de los atractivos turísticos;
- Considerando el medioambiente, la situación parece ser diferente en los dos casos: en Colca falta todavía la comprensión de la importancia de la protección de la naturaleza, tanto de la sociedad local como de las autoridades. Por suerte la situación en Bieszczady es diferente, aunque parece que la ampliación del terreno de parque nacional sería una buena alternativa tanto para el cuidado de la naturaleza como para el sector turístico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUTORIDAD AUTÓNOMA DEL COLCA Y ANEXOS (2006), *Diagnóstico de servicios en Arequipa – Colca*.

BRAMWELL B. (2011), *Governance, the state and sustainable tourism: a political economy approach*, „J. of Sustainable Tourism”, vol. 19, no 4-5 May, June, pp. 449-477.

BUTLER R. (1980), *The concept of tourism area cycle of evolution: Implications for management of resources*, „Canadian Geographer”, 24 (1), pp. 5-12.

FYALL A., Garrod B. (2005), *Tourism Marketing: A Collaborative Approach Channel View Publications, Clevedon*.

GARDZIŃSKA A. (2009), [in:] red. Meyer B., Milewski D., *Strategie rozwoju turystyki w regionie*, PWN, p. 48.

GILL A., Williams P. (2011), *Rethinking resort growth: understanding evolving governance strategies in Whistler, British Columbia*, „J. of Sustainable Tourism”, vol 19, no. 4-5 May–June, pp. 629-648.

Gołębski G. (red) (2005), *Kompendium wiedzy o turystyce*, PWN, Warszawa, ss. 67-68.

GRAY B. (1989), *Collaborating: Finding Common Ground for Multiparty Problems*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, London.

INSKEEP E. (1991), *Tourism Planning: An Integrated and Sustainable Development: Six Case Studies*, New York Van Nostrand Reinhold.

KACZMAREK J., Stasiak A., Włodarczyk B. (2005), *Produkt turystyczny, pomysł, organizacja, zarządzanie*, PWE Warszawa.

NEWMAN, J. Clarke J. (2009), *Publics, politics and power. Remaking the public services*, London, Sage.

MOWFORTH M., Munt I. (1998), *Tourism and Sustainability: New Tourism in the Third World*, Routledge, London.

MURPHY P. (1983), *Tourism as a community industry – An ecological model of tourism development* *Tourism Management* 4, pp. 180-193.

NAWROT Ł., Zmysłony P. (2009), *Międzynarodowa konkurencyjność regionu turystycznego*, PROKSENIA Kraków.

OCSA Ocsa Z. (2010), *Colca. Maravilloso destino turístico Arequipa*.

PAWLICZ A. (2009), *Zrównowazony rozwój jako podstawa rozwoju turystyki w regionie*, [in:] red. Meyer B., Milewski D., *Strategie rozwoju turystyki w regionie*, PWN, p. 48.

PENDER L., Sharpley R. (red) (2008), *Zarządzanie turystyką*, PWE Warszawa.

PIĘTOWSKI A. (2013), *Canoandes*, Gliwice.

SZULC-Dąbrowiecka E (2006), *Turysci uprawiający trekking w Peru – sylwetka i motywy*, „enRocznik Naukowy WSTiR w Warszawie”, no. 4/2006, pp.145-152.

SZULC-Dąbrowiecka E., Zuławska U., Torres Lopez J (2010), *Sustainability of tourist accommodation sector in the Colca Canyon region*, „Turystyka i Rekreacja” 6/2010 pp. 23-36.

TELFER D., Sharpley R. (2008), *Tourism and Development in the Developing World*, Routledge, London and New York.

WARSZYŃSKA J., Jackowski A. (1978), *Podstawy geografii turystyki*, PWN, Warszawa.

WEARING S., Neil J. (2009), *Ecotourism: Impacts, potentials and possibilities*, Oxford Butterworth-Heinemann.

ZAHRA A. (2011), *Rethinking regional tourism governance: the principle of subsidiarity*, „J. of Sustainable Tourism”, vol. 19, no. 4-5, May–June, pp. 535-552.

María Isabel Rivera Tisnado*

Universidad De Occidente, México

Laura Elena Benítez Campaña**

Universidad De Occidente, México

ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DEL TURISMO EDUCATIVO EN MAZATLÁN, SINALOA

**Strategy for the development of educational tourism in
Mazatlan, Sinaloa**

Abstract: Mazatlan is a tourist destination, its beaches and historic center are the main attractions. Its economy depends on tourism by 46.89 percent (Nava and Ibarra, 2010). However, in the months of low season is immersed in a process of stagnation; 44,000 employees work in hotel, commercial, restaurateur sectors, transportation, cultural and recreational services, accounting for 29.6 percent of the total economically active population of the city (INEGI 2011), limiting the development of the town.

This work is exploratory, involving qualitative and quantitative methods that presents partial results of a wider investigation. The aim of the study was to analyze the economic feasibility and implementation of educational tourism as a strategy to change economic indicators in low season period; and thus achieve stable employment and a balanced economy so that their activity levels would not decrease but instead at least be maintained. Based on the foregoing, we conclude that Mazatlan possess the resources; mostly tourists have a high level of education; hotels and restaurants are ready and feel that the educational tourism can be a viable alternative for the economy.

Key-words: educational tourism, regional development

* mariaisabel_rivera14@hotmail.com

** laura.benitez@udo.mx

I. INTRODUCCIÓN

La ciudad de Mazatlán se encuentra ubicada al sur del estado de Sinaloa, cuenta con playas, hoteles, gastronomía y cultura a la vez, lo que ha contribuido para que el turismo sea una actividad primordial basada en la sostenibilidad para encontrar el equilibrio de su economía, apoyada por la industria hotelera y restaurantera como principales actividades de la cadena turística que operan en el puerto.

En los últimos años, por diversas razones, el puerto ha venido enfrentando la disminución del turismo, de manera sustancial, sobre todo en los meses de temporada baja y las cifras se encuentran por debajo del nivel promedio, ya que las estadísticas registradas muestran poca actividad, al no haber ocupación en los hoteles y restaurantes, los datos arrojan que el quehacer turístico disminuye considerablemente, situación alarmante para la actividad económica.

Este trabajo tiene como objetivo, analizar la viabilidad económica de la implementación del turismo educativo como estrategia para cambiar indicadores económicos en período de temporada baja en Mazatlán y con ello, lograr que se mantengan empleos estables y una economía equilibrada de tal manera que no disminuyan sus niveles de actividad, sino que al menos puedan mantenerse.

Para ello, se llevó a cabo la búsqueda de información, se recopilaron datos, a fin de tener elementos para proponer una estrategia en la que pudieran apoyarse empresarios hoteleros y restaurantera para generar ingresos, y disminuir la tasa de desempleo que viene en detrimento del desarrollo local del puerto durante esta temporada. Así mismo, se aplicaron instrumentos a ejecutivos de hoteles y restaurantes; a restaurantera individuales, y se aplicaron encuestas a cincuenta turistas, para conocer de ambos la situación del turismo y sus presupuestos.

Por lo anterior, se concluye que el turismo educativo, es una estrategia viable que impacta para elevar la actividad económica en los meses de temporada baja en el puerto, empresarios hoteleros y restaurantera coincidieron que no habría necesidad de efectuar recortes de personal en este tiempo, por lo tanto, las tasas de desempleo se mantendrían estables, y la actividad económica no se estancaría. lo que impacta, en el desarrollo local y calidad de vida de las familias mazatlecas.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El turismo es una herramienta importante para el desarrollo de los países. Lo cual ha generado que en la actualidad, enfrenten una gran competencia por atraer el mayor número de turistas. Para ello, los países necesitan de una imagen, ya que ésta, es asociada con la calidad de un producto o un servicio, respecto a estos atributos el público puede definir la eficiencia del mismo.

Para lograr que México se posicione con la imagen deseada, es importante, que cada uno de sus estados trabaje individualmente en su construcción, lo que en conjunto le brindará fuerza para poder cambiar la percepción negativa que el turismo internacional tiene

Por lo anterior, se puede decir, que Mazatlán, Sinaloa, es un destino turístico por excelencia sus playas y centro histórico, son dos de sus principales atractivos turísticos, la economía mazatleca depende principalmente, del sector turístico (Escobar, 2009), la problemática se centra en los meses de temporada baja, como son: mayo, junio, septiembre y octubre, periodos que el puerto presenta una fluctuación profunda; lo que en economía conocemos como ¹valles. (Dornbusch, 2010).

De acuerdo a lo anterior, ese período se encuentra sumergido en un proceso de estancamiento, considerando su principal actividad económica, y de la cual dependen directamente, 44 mil trabajadores que laboran en el sector hotelero, comercial, restaurantero, transporte, servicios culturales y esparcimiento, los cuales representan el 29.6 por ciento del total de la población económicamente activa. (INEGI, 2011).

El puerto, no solo enfrenta los problemas que generan los valles presentados en temporada baja, sino que, tiene una serie de dificultades que se han desarrollado y que reducen la cantidad de turistas que arriban en ese período. Esto representa un inconveniente para el desarrollo local, sus índices bajan al igual que sus ingresos. Por lo anterior, los posibles inversionistas, no se ven interesados en el puerto, generando altos niveles de desempleo ocasionando así su estancamiento económico.

El objetivo del estudio fue analizar la viabilidad económica e implementación del turismo educativo como estrategia para cambiar indicadores económicos en período de temporada baja en Mazatlán; y con ello, lograr que se mantengan empleos estables y una economía equilibrada de tal manera que no disminuyan sus niveles de actividad, sino que al menos puedan mantenerse.

¹ Instituto, Nacional, de, Estadística y Geografía, (INEGI, 2014). *Sistema de Indicadores cíclicos*. México.p.2

III. MARCO TEÓRICO

1. Importancia del Desarrollo Local

En la actualidad, se han incrementado los estudios que se realizan destacando el crecimiento y desarrollo que de las economías, sin negar la importancia del entorno internacional y nacional como factores facilitadores o inhibidores de posibilidades de desarrollo locales, análisis recientes resaltan en el aprovechamiento de los recursos y coordinación de esfuerzo entre los agentes locales, se encuentran las posibilidades reales para localizar alternativas que mejoren las condiciones de vida de la población.

Considera Figueroa (2007), que los enfoques teóricos predominantes desde la posguerra en el ámbito del desarrollo regional, son Keynesiana y Neoclásico. El primero, resaltando la condición automática de los mecanismos correctores del mercado y en consecuencia planteando la necesidad de intervención externa; el segundo, suponiendo la existencia de perfecta movilidad de los factores de producción, anticipan un movimiento espontáneo tendiente a igualar a largo plazo las tasas de crecimiento entre las distintas economías locales.

En tal sentido, los modelos neoclásicos de Solow y Swan, desarrollaron un marco de referencia contable para medir los factores determinantes del crecimiento y un modelo para analizar la relación entre ahorro, acumulación de capital y crecimiento económico (Moncayo, 2002).

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2002:25), el desarrollo local es un concepto que puede entenderse como un proceso mediante el cual ciertas instituciones y personas se movilizan en una localidad determinada para crear, reforzar o estabilizar actividades, utilizando mejor los recursos.

De acuerdo con Vázquez (2000), puede resumirse que el desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en que se logran crear las condiciones para contar con un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar de manera eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad de los mercados.

2. Breve análisis del desarrollo local en Mazatlán

Mazatlán es una ciudad con vocación económica ligada al turismo ya que ésta industria genera el 46.89 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del munic-

pio (Nava e Ibarra, 2010); el 65 por ciento de la población económicamente activa (PEA), está en el sector servicios, contribuyendo éste en un monto similar a la generación de los ingresos del municipio. No obstante, tiene una economía terciaria, 66 por ciento de su población ocupada labora en comercio y servicios, sobre todo en turismo, y en esos sectores se genera alrededor del 65 por ciento de las remuneraciones totales.

La alta dependencia económica que Mazatlán tiene respecto al turismo implica estar a la vanguardia de las demanda mundial, respecto a la calidad de los servicios turísticos que el visitante recibe y los aspectos diferenciadores que impulsan a un potencial turista a decidir qué lugar visitar.

Los últimos tres años, han sido críticos para el turismo en Mazatlán, y se ha perjudicado con la caída en el número de vuelos que llegan a esta ciudad, ya que en el 2010 hubo una disminución de 3 mil 450 vuelos con respecto al número que arribaron en el 2007 (Martínez, 2012). Aunque, en el primer semestre de 2013 aerolíneas como Volaris e Interjet incrementaron sus vuelos a este destino turístico. (Debate, 2013).

Se pone en evidencia el actual estado de la industria turística (hoteles y restaurantes) de Mazatlán, hay una disminución en conectividad aérea que se mantiene en comparación con otros destinos turísticos de la región, como: Los Cabos, Baja California Sur o Puerto Vallarta, Jalisco, quienes en los últimos cinco años acumularon un tráfico aéreo superior a los 70 mil vuelos. Por lo tanto, Mazatlán en el mismo período, difícilmente, alcanzó un número promedio de 36 mil vuelos, considerando que el puerto es una ciudad que poblacionalmente es dos y diez veces superior que Puerto Vallarta y Los Cabos, respectivamente.(Martínez, 2012).

En 2007 Mazatlán alcanzó un record de arribo de 220 cruceros, pero con el paso del tiempo a un año esto se convirtió en otra muestra de las dificultades que ha tenido que enfrentar la ciudad, para retener la afluencia de turistas que llegan al puerto a vacacionar y disfrutar de sus atractivos. Entre 2010 y 2011 dejaron de llegar 61 buques turísticos que tenían programado arribar pero, finalmente, cancelaron su visita. Este detrimento ha sido una situación constante desde el 2007, para luego descender a 204 llegadas de cruceros en 2008, de 164 en 2009 y 150 en 2010, (Martínez, 2012).

Con lo anterior, se muestra que Mazatlán se encuentra en un proceso de desaceleración de su principal industria turística específicamente, la parte de hoteles y restaurantes, pero como se describe, este se agudiza en los meses de temporada baja.

3. Turismo educativo

Una definición precisa para turismo educativo no existe en la actualidad, pero si definiciones que se acercan un poco a conformar un término en global, para ello, iniciaremos por definir turismo....."son las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y otros motivos" Organización Mundial del Turismo, (OMT, 1994).

El turismo educativo como tal, se encuentra considerado dentro de otras ramas del turismo en sí. Por una parte, Sosa (2011), propone que dentro del turismo de negocios uno de los objetivos generales de los eventos es el Sector Educativo; además, del informativo y motivacional, entre otros.

En el mismo contexto, Barrera (2006), indica que entre las modalidades del Turismo Rural, se encuentra el Turismo Educativo, del cual especifica que son numerosas las granjas educativas que reciben niños y jóvenes que cursan estudios desde el pre-escolar hasta los colegios secundarios. El mercado para este tipo de propuestas es importante, y crecerá notablemente en el futuro hasta incorporar a todas las universidades públicas y privadas derivado del valor pedagógico que tiene una visita a una granja adecuadamente, preparada para educar.

Rodríguez (2010), afirma que es una de las tendencias con mayor crecimiento en estos últimos años. La asistencia a un congreso da pie a participar de eventos educativos, o de vivir experiencias locales que acrecienten el conocimiento del medio que los recibe. El objetivo del viaje es el aprendizaje en sí mismo, como en el caso de los viajes de estudio, de inmersión cultural, entre otros.

En cambio, Díaz (S/F), lo define como el tipo de turismo el cual involucra aprendizajes en temas específicos, utilizando como rangos de aplicación o escenarios el mismo viaje, sus respectivas paradas técnicas y el lugar de destino. En el mismo contexto Ritchie (2003), establece que una gran cantidad de autores han notado el crecimiento a favor de la educación, especialmente, las ofertas de experiencias educacionales en el extranjero, como las escuelas de idiomas, las universidades y el turismo *college*, de igual manera, que las excursiones y los viajes de campo.

Respecto al concepto de turismo *college*, tomado por Santamaría (2005) sostiene que "la masificación del turismo college en Mazatlán se inició a finales de los ochenta cuando se recibían entre 10 y 12 mil estudiantes preparatorianos y universitarios de Estados Unidos en las vacaciones del inicio de primavera"; haciendo referencia que el turismo estudiantil estadounidense de primavera empezaba a llegar al puerto de ma-

nera organizada y masiva justo cuando se buscaban alternativas que hicieran flotar al destino en una etapa de declive.

De acuerdo con esta información, se puede observar que en Mazatlán ya se ha tenido una breve presencia de este tipo de turismo. Sin embargo, no fue aprovechado ya que el mismo autor asegura que “las críticas severas a este tipo de turismo en los medios habían hecho que éste disminuyera su presencia en las playas mazatlecas”.

La definición que plantea Pawlowska (2011), en su tesis “El turismo académico, un análisis para el caso de Galicia”, es una definición para “turismo estudiantil” el cual se refiere a estudiantes y educadores dentro del marco de varios programas. Con lo anterior, se observa que existe una gran cantidad de autores que han publicado acerca del turismo educativo, educacional, estudiantil entre otros; haciendo semejanzas con otros tipos de turismo, sin complementar exactamente lo que se conceptualiza como turismo educativo.

Para efectos de este trabajo, definimos *turismo educativo* como aquél turismo practicado por grupos de estudiantes con el principal propósito de aprender en los lugares visitados, comprendiendo una gran cantidad de actividades como visitas a sitios históricos, museos, excursiones, asistencia a congresos, convenciones y conferencias, estimulando el aprendizaje educativo y la culturización, ligando actividades recreativas y propiciando un aumento en la derrama económica del destino turístico.

4. Características del turismo educativo

De acuerdo a las diversas aportaciones proporcionadas por los distintos autores respecto al turismo educativo, podemos resaltar que las características que identifican a este tipo de turismo se destacan las siguientes:

- Son grupos de estudiantes generalmente acompañados por sus docentes.
- Los visitantes tienen una estadía en el destino mayor a 24 horas.
- Asisten a diversos eventos de carácter académico y son partícipes de ellos.
- Hacen uso de diversos servicios turísticos (hospedaje, alimentación, transporte y recreación).
- Las edades varían entre los estudiantes de secundaria hasta posgrado y sus docentes.

IV. METODOLOGÍA

1. Población y muestra

La técnica que se eligió fue la entrevista, utilizando una muestra piloto a gerentes, encargados y algunos supervisores de 20 restaurantes y 12 hoteles ubicados en la Zona Dorada y en el interior de La Gran Plaza, respectivamente. La toma de la información se dio en una sola visita de lunes a viernes de 8:00 a 13:00 por las mañanas y de 16:00 a 19:00 por la tarde.

2. Tipo de Estudio

Para llevar a cabo este trabajo, se realizó una investigación tipo exploratoria, que involucra tanto el método cualitativo como el cuantitativo, la cual se entiende como aquél método que representa un conjunto de conceptos sistemáticos empíricos y críticos e implica la recolección y el análisis de datos, así como su integración y discusión conjunta para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno al estudio. (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008).

Durante la investigación se diseñaron tres instrumentos de recolección de datos, para entrevistar a los responsables de los principales restaurantes y hoteles del puerto, así como uno más que fue aplicado a cincuenta visitantes de la ciudad, en el área turística del malecón y la zona dorada; la información de estos instrumentos fueron obtenidos paralelamente, a turistas. En estos documentos hay cuestionamientos para encontrar las características y razones por las que la economía tiende a bajar y los empleados llegan a ser despedidos.

Asimismo, conocer cuáles son los meses considerados como temporada alta y baja; características del establecimiento para recibir grupos, la manera en la que los estudiantes pueden impactar con sus visitas en las ganancias del establecimiento; conocimiento sobre el turismo educativo, con el fin de determinar la medida en la que se puede hacer uso del turismo educativo como estrategia en dichos establecimientos y mantener su economía estable, en los meses críticos, calculando tentativamente la posible derrama económica que se puede generar con la puesta en marcha de la estrategia.

3. Análisis de resultados

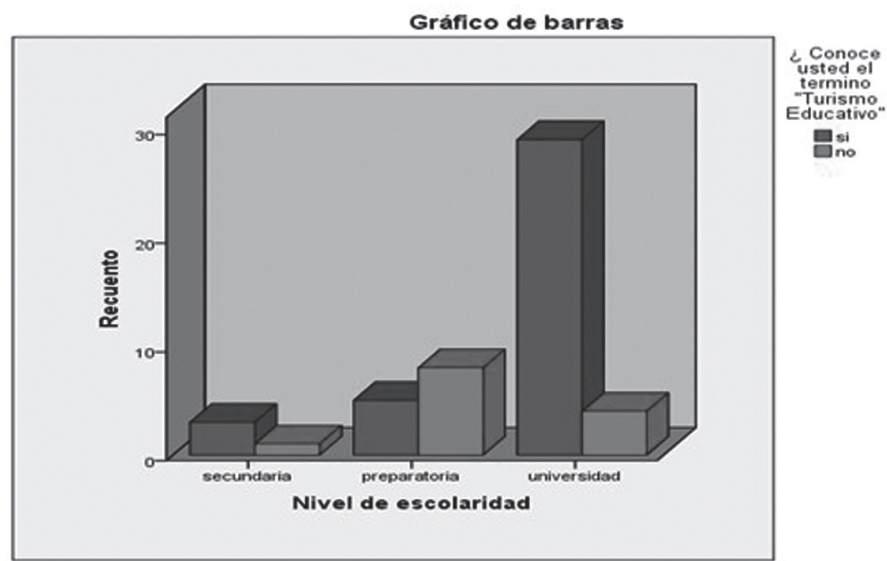
Para la cuantificación de la información se utilizó el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versión 18, el cual permitió realizar la estadística descrip-

tiva y la elaboración de los gráficos, esta sección corresponde el análisis e interpretación de resultados; instrumentos que se aplicaron para realizar una estrategia, que nos permita encontrar los elementos a fin de definir si el turismo educativo puede ser viable para elevar la ocupación en temporada baja de los hoteles en Mazatlán, Sinaloa.

Considerando información de la tabla 1 y gráfica 1, se cruzaron las frecuencias nivel de escolaridad y si los turistas conocen o no el término “turismo educativo”, dando como resultado en nivel secundaria el 75 por ciento de los encuestados respondieron que si conocían el termino y el resto no lo conocen; mientras que en el nivel preparatoria 38.5 por ciento revelaron que si lo conocen y el 61.5 por ciento no lo conocen.

No obstante, encontramos una disparidad en cuanto al porcentaje de nivel secundaria y preparatoria, ellos si conocen el turismo educativo; con mayor porcentaje en educación media, esto se debe a que los encuestados en su mayoría son mujeres amas de casa teniendo hijos estudiantes. Por último en el nivel universitario el 87.9 por ciento conocen el turismo educativo mientras que el 12.1 por ciento restante no lo conocen con eso podemos deducir que entre mayor nivel educativo las personas están más familiarizadas con el concepto.

Gráfica No. 1 Conoce usted el turismo educativo?



Fuente: Elaboración de las autoras año 2013.

Tabla 1. De contingencia Nivel de escolaridad

			¿ Conoce usted el término „Turismo Educativo“		Total	
			si	No		
Nivel de escolaridad	Secundaria	Recuento	3	1	4	
		% dentro de Nivel de escolaridad	75.0%	25.0%	100.0%	
		% dentro de ¿ Conoce usted el término „Turismo Educativo“	8.1%	7.7%	8.0%	
		% del total	6.0%	2.0%	8.0%	
	preparatoria	Recuento	5	8	13	
		% dentro de Nivel de escolaridad	38.5%	61.5%	100.0%	
		% dentro de ¿ Conoce usted el término „Turismo Educativo“	13.5%	61.5%	26.0%	
		% del total	10.0%	16.0%	26.0%	
	Universidad	Recuento	29	4	33	
		% dentro de Nivel de escolaridad	87.9%	12.1%	100.0%	
		% dentro de ¿ Conoce usted el término „Turismo Educativo“	78.4%	30.8%	66.0%	
		% del total	58.0%	8.0%	66.0%	
	Total		Recuento	37	13	50
			% dentro de Nivel de escolaridad	74.0%	26.0%	100.0%
		% dentro de ¿ Conoce usted el término „Turismo Educativo“	100.0%	100.0%	100.0%	
		% del total	74.0%	26.0%	100.0%	

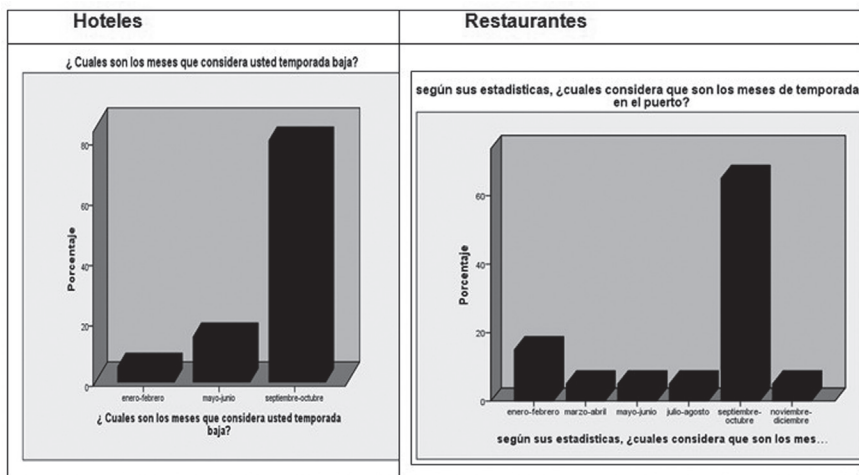
Fuente: Elaboración de las autoras (2013).

En las gráficas 2, y 3 se puede ver claramente, como los hoteleros confirman que los meses de temporada baja son mayo, junio, septiembre y octubre; un 15 por ciento del tercer bimestre al año cuando menos están ocupados; mientras el 80 por ciento, en el quinto bimestre representa que tienen más cuartos vacíos.

Así mismo, el 65 por ciento de los funcionarios restauranteros opinaron que septiembre y octubre son los meses donde más se siente la ausencia de turistas, opinión que coincide con la de los hoteleros.

Gráfica 2. Cuáles son los meses que se considera temporada baja?

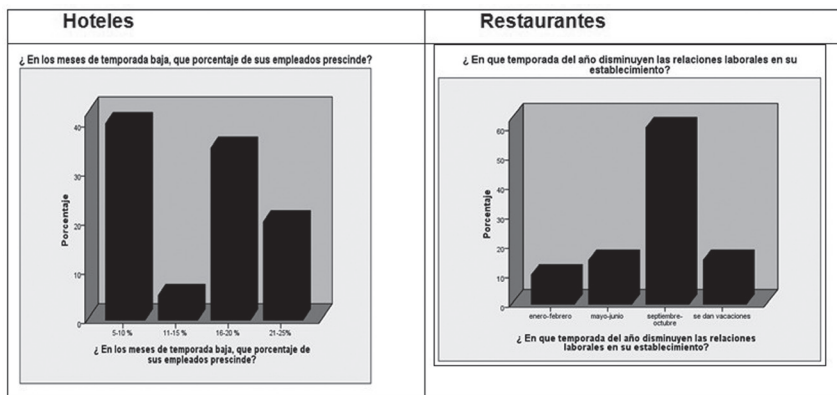
Gráfica 3. Cuales son los meses que considera de temporada en el puerto?



Fuente: Elaboración propia autoras (2013).

Gráfica 4. Meses de temporada baja ¿Qué porcentaje de sus mpleados prescinde

Gráfica 5. En que temporada del año disminuyen las relaciones laborales en su establecimiento.

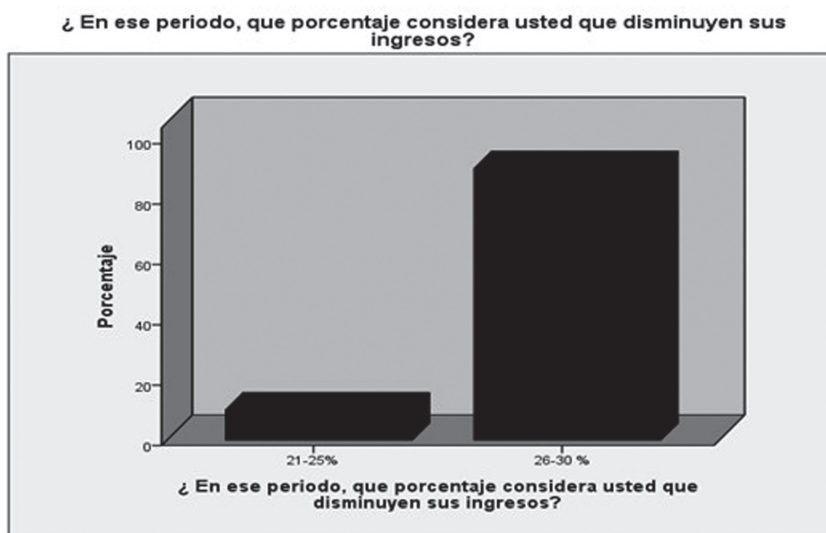


Fuente: Elaboración propia autoras (2013).

En temporada baja el 40 por ciento de los hoteles despiden de 5 a 10 por ciento de sus empleados, el 5 por ciento despiden de 11 a 15 por ciento de la planta de personal, 35 por ciento despiden de 16-20 por ciento de los empleados, otro 20 por ciento despiden de 21-25 por ciento del personal.

No obstante, en esta gráfica los restaurantes arrojan el impacto negativo que tiene la temporada baja para nuestro puerto, ya que el 60 por ciento despiden a gran parte de su personal en estas fechas demuestra la caída del empleo e impacta el decremento del recurso financiero para los empleados, afectando consecuentemente, la capacidad de compra de insumos y servicios para sobrevivir, repercutiendo fuertemente en la caída de ingresos de las empresas, ocasionando con esto, el estancamiento de las actividades económicas que se desarrollan en la localidad.

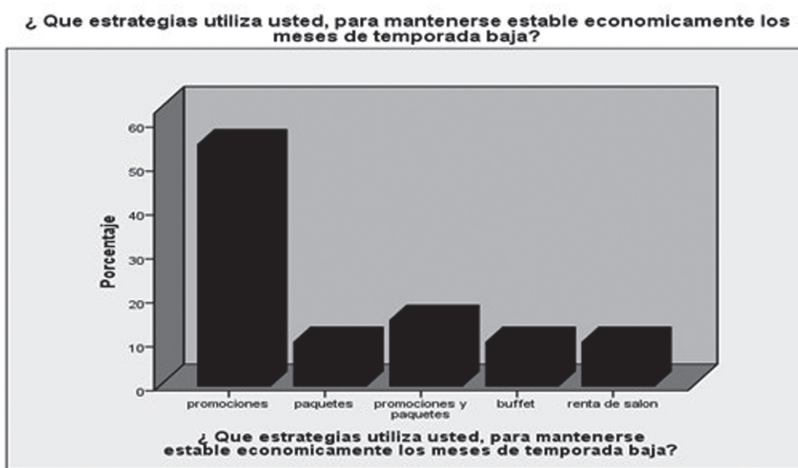
Gráfica 6.



Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

El resultado que arroja esta gráfica, confirma el supuesto de que los hoteles sufren grandes pérdidas en estos meses, ya que el 90 por ciento de los encuestados dijo que sus ingresos se miran mermados de 26 a 30 por ciento mientras que el 10 por ciento restante sus ingresos aminoran en 21 a 25 por ciento.

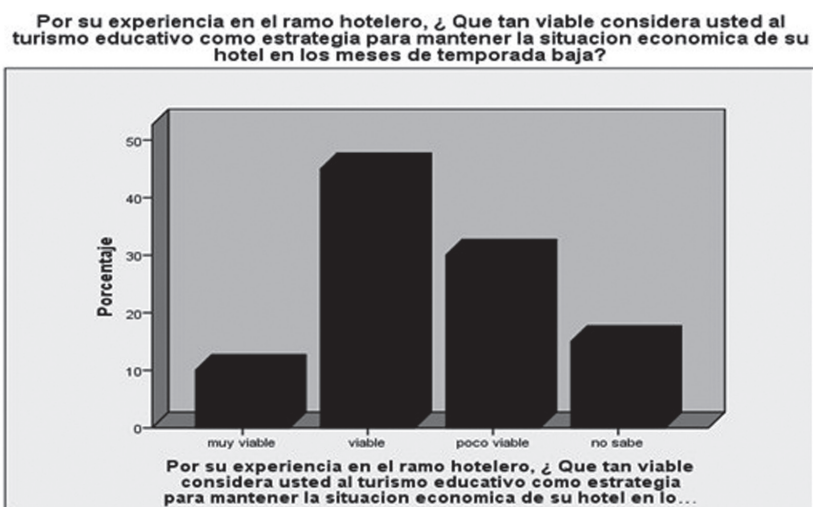
Gráfica 7.



Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

Se puede observar que las empresas hoteleras utilizan las promociones como son precios bajos, desayunos buffet, entre otros, como estrategias para elevar la ocupación, pero aun así, no logran mantener un porcentaje de ingresos estable.

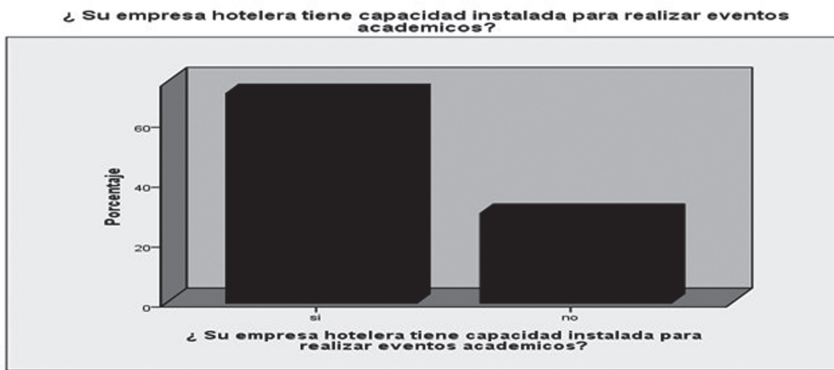
Gráfica 8.



Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

El resultado de esta grafica es clave para nuestra investigación ya que el 55 por ciento de los hoteleros consideran como "viable" utilizar al turismo educativo como estrategia para elevar la ocupación hotelera en los meses de temporada baja. Este resultado nos lleva a otro resultado clave de nuestra investigación que es la gráfica si "el hotel cuenta con capacidad o no para llevar a cabo este tipo de turismo".

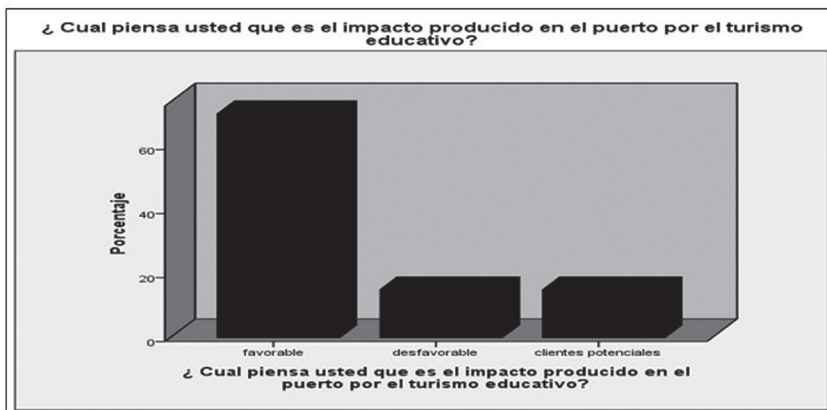
Gráfica 9.



Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

El resultado de esta grafica es muy alentador ya que el 70 por ciento de los hoteleros de Mazatlán manifestaron tener capacidad en su hotel para llevar a cabo eventos educativos.

Gráfica 10.



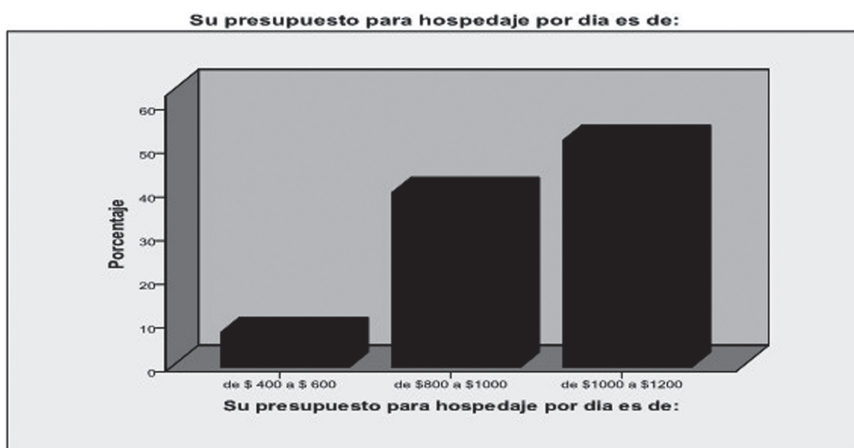
Esta grafica es fundamental para fines estadísticos de nuestra investigación ya que al igual que los hoteleros, más del 50 por ciento los empresarios restauranteros 70 por ciento consideran que el turismo educativo es “favorable” ya que piensan que si puede ser una estrategia para reactivar la economía del puerto en los meses de temporada baja, donde sufre un estancamiento.

Como resultado de los gráficos anteriores, a continuación se muestra una tabla de contingencia y unas graficas de las probabilidades presupuestales para hospedaje y alimentación que los turistas pueden ejercer durante su estancia en el puerto.

Presupuesto diario para hospedaje es de:	Su presupuesto diario para alimentos por persona es de:			
	De \$ 250.00	De \$350.00	De \$ 450.00	Total
de \$ 400 a \$ 600	4	0	0	4
de \$800 a \$1000	3	16	1	20
de \$1000 a \$1200	7	10	9	26
Total	14	26	10	50

Fuente: Elaboración de las autoras año (2013).

Gráfica 11.

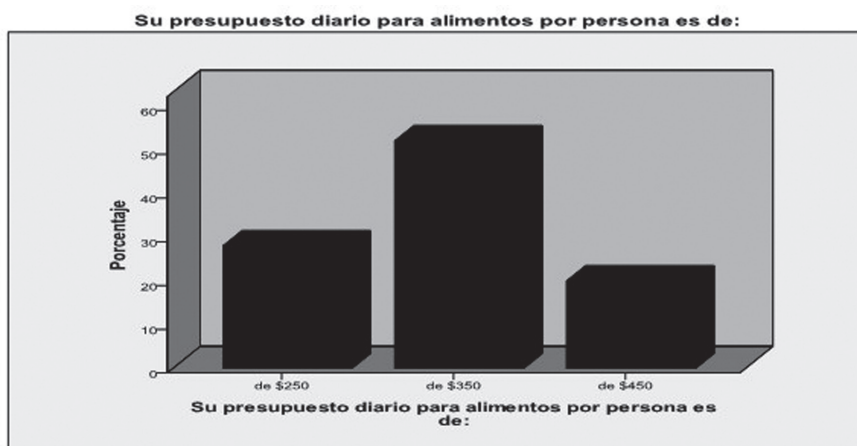


Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla de contingencia donde se cruzaron las variables “presupuesto diario para hospedaje y alimentos por persona” se estimara un promedio ponderado para cada turista, de la posible derrama económica

que pudiera dejar cada visitante en su estancia de 3 a 4 días, a partir de esos datos se hará una inferencia para evaluar la derrama económica total en un periodo vacacional (verano) tomando como referencia 45 días (30 días de julio y 15 de agosto) con el 100% de las habitaciones ocupadas de los 83 hoteles que existen en el puerto. Así se estimara el posible beneficio máximo que pueden obtener empresarios restaurantes y hoteleros en general.

Gráfica 12.



Fuente: Elaboración propia de las autoras (2013).

Cuadro No. 1 Presupuesto Estimado diario para hospedaje y alimentos para un grupo de 50 turistas, Mazatlán, Sinaloa

aA	B	C	(A*C)	(Promedio B)* A	D	(A*C) + D
#P	Presupuesto diario de hospedaje \$	Presupuesto diario para alimentos (M./N)	Total de presupuesto alimentos (M./N)	Presupuesto diario para hospedaje en M./N (promedio)	Total presupuesto de hospedaje	Total de presupuesto de turista por día. (M.N)
4	400/600	\$ 250.00	4*250= \$1,000.00	400+600=1000/2=\$500 *4 =	\$2,000.00	\$3,000.00
3	800/1000	\$250.00	3*250= 750.00	800+1000=1800/2= \$900*3=	2,700.00	3,450.00
16	800/1000	\$350.00	16*350= 5,600.00	800+1000=1800/2 = \$900*16=	14,400.00	20,000.00
1	800/1000	\$450.00	1*450= 450.00	800+1000=1800/2= \$900*1 =	900.00	1,350.00
7	1000/1200	\$250.00	7*250= 1,750.00	1000+1200=2200/2= 1100*7=	7,700.00	9,450.00
10	1000/1200	\$350.00	10*350= 3,500.00	1000+1200=\$2200/2=1100*10=	11,000.00	14,500.00
9	1000/1200	\$450.00	9*450= 4,050.00	1000+1200=\$2200/2= 1100*9=	9,900.00	13,950.00
Total de presupuesto diario para hospedaje y alimento de los 50 turistas			\$17,100.00		\$48,600.00	\$65,700.00

Fuente: Elaboración de las autoras (2013).

Procedimiento de cálculo de la derrama económica

- La encuesta nos reflejó que los turistas tienen una estadía de 3 a 4 días, por lo tanto, para obtener la derrama por estancia $3+4= 7/2= 3.5 * \$65,700= \$29,950.00/ 50$ turistas; la muestra es igual a \$ 4,599.00 por estancia promedio de cada turista.
- Después se divide la duración del periodo vacacional; 45 días que a la vez se divide entre 3.5 que es la rotación por turista $45/3.5= 12.85$ veces, se cubre la estancia por turistas.
- Posteriormente, se divide la disponibilidad de cuartos que tiene Mazatlán; suma alrededor de 9,089 entre las 50 personas de la muestra, considerándose éste como un grupo, dando un total de 181.78, multiplicándose este número por la derrama de estancia su resultado es una derrama diaria \$ 65,700.00 del total de grupos de \$11'942,946.00 diario multiplicada por 3.5 días promedio de estancia se tendría una derrama por estancia de \$ 41'800,311.00; multiplicada por 12.85 veces que pudiera repetirse la estancia, dejando una derrama económica de \$537,133.996.40.
- Así podemos inferir, si el total de cuartos que dispone el puerto son 9,089 estuvieran ocupados en temporada baja, y que pensamos pudiera ponerse en práctica la estrategia de turismo educativo, se obtuviera una derrama económica de \$537'133,996.40, el cual correspondería 74% hoteleros y 26% restauranteros, presupuesto representativo para la actividad económica del puerto de Mazatlán.

V. CONCLUSIONES

Este trabajo es exploratorio, involucra los métodos cualitativo y cuantitativo presenta resultados parciales de una investigación más amplia; cuyo objetivo de estudio fue analizar la viabilidad económica e implementación del turismo educativo como estrategia para cambiar indicadores económicos en período de temporada baja; y con ello, lograr que se mantengan empleos estables y una economía equilibrada de tal manera, que no disminuyan sus niveles de actividad, sino que al menos puedan mantenerse.

Para ello, la técnica que se eligió fue la entrevista, utilizando una muestra piloto de 20 restaurantes y 12 hoteles donde se involucró a los responsables de los principa-

les restaurantes y hoteles del puerto a gerentes, encargados y algunos supervisores; diseñándose dos instrumentos de recolección de datos, y uno más que fue aplicado a 50 visitantes de la ciudad; ubicados en el área turística del malecón, zona dorada, y en el interior de La Gran Plaza.

Con base a lo anterior, se concluye que el turismo educativo, es una estrategia viable que impacta para elevar la actividad económica de Mazatlán en los meses críticos de menor afluencia turística en el puerto, ya que si se emplea esta estrategia, los recursos económicos que hoteleros y restauranteros pueden obtener; son considerables. Además se concluye que Mazatlán cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo este tipo de turismo ya que en su mayoría los turistas que vienen a este puerto, tienen un alto nivel de educación, y ambos están preparados para albergar este tipo de turistas.

Por otro lado, consideramos que el turismo educativo puede ser una alternativa viable y favorable para la economía local. Finalmente, se captó qué: tanto los empresarios hoteleros y restauranteros coinciden que al ser una estrategia viable, el turismo educativo no habría necesidad de realizar despidos de personal, por lo tanto, el desempleo no aumentaría en los meses de temporada baja. Impactando así en el desarrollo y en la calidad de vida de todas las familias mazatlecas.

Acciones Futuras

Consideramos poner en práctica la estrategia planteada, corresponde a los empresarios hoteleros y restauranteros diseñar líneas de acción que motiven el interés de la comunidad académica y estudiantil, ofreciéndoles la parte de los servicios de hospedaje, restauración, entretenimiento y al mismo tiempo, facilitándoles el incremento de sus conocimientos, desarrollo de la parte cultural, académica y científica que se puede obtener del puerto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

a) Libros:

DORNBUSCH R. (2010), *Macroeconomía*, Washington: Mc Graw Hill.

FIGUEROA E.J. (2007), *Desarrollo Económico Social: Una aplicación a la economía Sinaloense*, México: Fontamara.

HERNANDEZ SAMPIERI Y MENDOZA (2008), *Metodología de la Investigación*, México, Mc. Graw Hill.

MENDEZ D.E. (2001), (*Tesis Doctoral*), *Planificación del Desarrollo Territorial*, Aplicación de técnicas de Análisis para el Diagnóstico del Plan Territorial, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.

MONCAYO J.E. (2002), *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*, NU.CEPAL.ILPES, Santiago de Chile.

PRECEDO L.A. (2004), *Nuevas Realidades Territoriales para el Siglo XXI*, Desarrollo local, Identidad Territorial y Ciudad Difusa, Editorial Síntesis, S.A. Madrid.

VAZQUEZ B.A. (2000), *Desarrollo Económico Local y Descentralización: Aproximación a un Marco Conceptual*, CEPAL. Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

b) Artículos en Revistas:

ESCOBAR M.N. (2009), *Actores locales y competitividad turística de Mazatlán*, Revista de Arquitectura, Urbanismo y Ciencias Sociales.

MARTINEZ J.R. (2012), *Factores institucionales que afectan el desarrollo de la industria turística en Mazatlán*, „Portal de revistas arbitradas de la UNAM”, Vol. 8, No. 2, 2012.

MARTINEZ R. (2009), *La medición del impacto económico del turismo*, Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.

NAVA M., IBARRA G. (2010), *Actores Locales y competitividad turística de Mazatlán*. El territorio como Producto Turístico. Revista de arquitectura y Urbanismo y Ciencias Sociales. Colegio de Sonora Vol. No. 1.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OCDE) (2002), *Mejores Prácticas de Desarrollo Local*, Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE), París, (Traducción México).

PAWLOWSKA E. (2011), *El turismo académico: un análisis económico para el caso de Galicia*, Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.

RITCHIE B. (2003), *Aspects of Tourism, Managing Educational Tourism*, England: Channel View Publications.

SANTAMARIA A. (2005), *Del Alba al Amanecer: El Turismo en Mazatlán (1972-2004)*, México.

c) Referencias electrónicas sitios web:

BARRERA E. (2006), *Turismo Rural: Un agronegocio para el desarrollo de los territorios rurales*.

DIAZ J. (S.f.), *Recuperada Julio 5, 2013*, de <<http://www.boletin-turistico.com/component/glossary/Diccionario-1/T/TURISMO-EDUCATIVO-1133/>>.

RODRIGUEZ M. (2010); *Turismo Educativo. Diario del Viajero*, *Recuperada Julio 5, 2013*, de <<http://www.diariodelviajero.com/tendencias/turismo-educativo>>.

SOSA G. (2011), *Recuperado en Julio 5, 2013 de Marketing Turístico Rural*, <<http://gegesosa.blogspot.mx/2012/08/turismo-rural.html>>.

d) Reportes:

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFIA (2012), *Perspectiva estadística Sinaloa Diciembre 2012*, Sinaloa.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFIA (2014), *Boletín de Prensa*.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFIA (2011), INEGI; *Censos Económicos México*: INEGI.

PERIODICO EL DEBATE (31 de mayo de 2013), *Anuncian tres vuelos más para Mazatlán*.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (1994).

Claudia Lizbeth Tirado Gálvez*

Universidad Autónoma De Sinaloa, México

Mónica Velarde Valdez**

Universidad De Occidente, México

EL SECTOR TURÍSTICO Y EL DESARROLLO LOCAL; UN ANÁLISIS DE MÉXICO

Tourism and local development; an analysis of Mexico

Abstract: Tourism is considered one of the most important sectors of the economy worldwide with rapid growth, more than one third of world trade in services and generates 277 million jobs globally, 1 of every 11 jobs in the world According to World Travel & Tourism Council (WTTC, 2015); Also, this sector has a cross-link with other areas of the economy and has the potential to reduce poverty through local development, creating value chains and integrated approaches to sustainable development of tourism and a wide range of micro that dominate the sector in many countries. However, this is still a utopia.

This study analyzes the tourism in Mexico and its impact on local development. The research was conducted under the qualitative methodological perspective. The findings indicate that although Mexico has occupied the first places in tourist arrivals in the world, requires transforming tourism destinations more competitive, it is necessary planning and commitment of the different levels of government, allowing encourage wealth generation, employment and local development.

Key-words: Tourism, local development

* ctiradogalvez@hotmail.com

** mvelardemx@yahoo.com

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad este sector es considerado uno de los más importantes de la economía a nivel internacional, debido a que crece con mayor rapidez y representa más de una tercera parte del comercio mundial de servicios; según la WTTC (2015), el turismo genera empleo en empresas que están relacionadas directamente o indirectamente con esta actividad. Específicamente en 2014 el sector aportó más de 277 millones de empleos a la economía a nivel internacional y generó alrededor del nueve por ciento del producto interno bruto (PIB) mundial; hoy en día genera uno de cada once empleos, de los cuales, aproximadamente la mitad se encuentra constituida por jóvenes, asimismo permite la incorporación de mujeres y trabajadores migrantes en la población activa convirtiendo a las organizaciones turísticas en una fuente significativa de empleo, lo que hace que cobre especial relevancia (WTTC, 2015). Según la OIT (2013), el turismo cuenta con un enlace intersectorial con otras áreas de la economía, y al ser una industria de servicios de trabajo intensivo, el turismo cuenta con el potencial para reducir la pobreza mediante el desarrollo local, creando cadenas de valor y enfoques integrados para el desarrollo sostenible del turismo y con un amplio rango de microempresas que dominan el sector en muchos países.

La importancia del desarrollo local desde el ámbito económico, social y ambiental en el turismo, esta dada por ser una fuente generadora de empleo, por la conservación de los recursos naturales, así como la distribución de beneficios para los integrantes de las comunidades, y el impacto en la mejora de la calidad de vida de sus habitantes. En México el turismo se ha convertido en una actividad económica de máxima importancia por los ingresos de divisas, aportación al PIB y empleo; asimismo, genera movilidad financiera y social para el desarrollo de cualquier nación. El objetivo de este estudio es analizar al sector turístico de México y su impacto en el desarrollo local.

II. METODOLOGÍA

La investigación se realizó bajo la perspectiva metodológica cualitativa, mediante un análisis de información primaria y secundaria; en la primera se realizaron cuatro entrevistas a actores estratégicos de la industria del turismo. La información secundaria se obtuvo a través de libros, artículos científicos y boletines generados por las

organizaciones federales y estatales en México. Se hizo un análisis de la información primaria y la secundaria en la búsqueda de elementos relacionados con los ámbitos económico, social y medioambiental y su impacto en el desarrollo del sector turístico.

III. DESARROLLO

El sector turístico ha manifestado sus tendencias expansivas en el mundo; específicamente, desde el año 2009 hasta el 2014, la demanda turística tanto en llegadas de turistas como en ingresos por turismo, ha presentado variaciones mostrando generalmente un crecimiento, exceptuando un momento; durante la grave crisis económico-financiera del año 2009, de la cual el turismo se está recuperando. Durante la primera mitad de 2014 las llegadas de turistas internacionales se incrementaron en un 4.6%, logrando aproximadamente 517 millones de turistas en el mundo (en 2012 se alcanzó por primera vez la marca de los 1000 millones), 22 millones más que en el mismo periodo de 2013 (OMT, 2014a); el crecimiento estuvo por encima de la predicción formulada a principios de año (entre +3% y +4%) y supera, además la tendencia que se tenía prevista a largo plazo, misma que aparece en el informe de la OMT "El turismo hacia 2030" señalando +3.8% al año.

Para Taleb Rifai, Secretario General de la OMT, el hecho de que el turismo internacional crezca por encima de las expectativas confirma que viajar forma parte ya de los patrones de consumo de un número creciente de personas, tanto en las economías emergentes como en las avanzadas, asimismo comenta, se pone de relieve la necesidad de situar al turismo en el lugar que merece como uno de los pilares clave del desarrollo socioeconómico, puesto que es uno de los que más aportan al crecimiento económico, las exportaciones y el empleo (Rifai, 2014). La OMT espera que las llegadas de turistas internacionales continúen su tendencia positiva de crecimiento en los próximos años, pero a un ritmo moderado; lo anterior se debe a que existen condiciones económicas menos favorables a nivel mundial, la fluctuación de los altos precios del petróleo y una mayor incertidumbre son elementos claves para tener un criterio conservador acerca del comportamiento de este sector (Rifai, 2014).

A lo largo del siglo XX se han experimentado transformaciones derivadas de los grandes cambios sociales; el mercado turístico internacional ha cambiado con una persistencia sin precedentes, algunas veces perdiendo posiciones en el mercado, y otras veces ganándolas a empresas y destinos de éxito y aceptación; productos y se-

rvicios asociados a destinos de playa hoy en día enfrentan severos retos en términos de diferenciación de su oferta, ya que están sometidos a una presión por bajar costos y aumentar la calidad que años atrás no se preveía (Molina, 2006). Esta actividad es considerada una de las principales fuentes geradoras de divisas, las cuales se definen como los gastos efectuados en el país de acogida por los visitantes internacionales, incluido el pago de sus transportes internacionales a las compañías nacionales de transporte (MINCETUR, 1993).

Asimismo, el turismo contribuye al desarrollo local de las naciones, entendiéndose este concepto como el proceso de desarrollo integral y participativo de un territorio o localidad que posee una unidad e identidad propia, en que las condiciones de vida de todos los miembros de la sociedad local mejoran de manera sostenida tanto en lo económico, social, cultural, institucional y político de manera que se logre el bienestar generalizado de la población (OIT, 2014). Para Díaz y Ascoli (2006), es un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que propicia un mejor nivel de vida para la colectividad, para lo cual desarrolla al menos cuatro dimensiones: la económica, la sociocultural, la política-administrativa y la territorial, donde el territorio juega un papel decisivo. Con base en esto, el Desarrollo Local se refiere a las acciones que se llevan a cabo en un territorio, con el propósito de aumentar las oportunidades de empleo así como calidad de vida de los habitantes de la localidad considerando los aspectos económicos, sociales, ambiental, etc.

El impacto económico en el turismo incide en diversas esferas de la economía, dinamizando las políticas de fomento de negocios, estimulando la demanda de bienes y servicios de una vasta gama de actividades locales, lo cual significa generación de riqueza, ingresos e impuestos. A su vez, el consumo turístico entraña fluctuaciones de la demanda, inflación de precios, especulación de todo tipo y fuga de los beneficios, vía compras en el extranjero o expatriación de beneficios (Maldonado, 2006). Para Quintero (2004), éstos se definen como la medida de los beneficios y costos económicos generados por el desarrollo de turismo. Pueden ser ingresos por divisas, la contribución al PIB, inversión y empleos. En ese sentido, el turismo contribuye económicamente con el PIB, por el gasto que los turistas realizan en un destino; por las inversiones, como en infraestructura y equipamiento; generación de empleo e inversión. En relación a inversión, la clasificación del índice de la competitividad en Turismo de 2011, donde se miden factores que hacen atractivo el desarrollar negocios en el sector de turismo de un país específico, México alcanzó el lugar 43 a nivel mundial, siendo el primer clasificado entre pa-

íses de América Latina y el cuarto en el continente americano (Blanke and Chiesa, 2011).

Con respecto a los impactos sociales del turismo, estos se han descrito como los cambios en las estructuras y vida de los residentes en las áreas de destino (Santana, 1997). De acuerdo a la CESTUR (2007), se pueden encontrar conclusiones del impacto social del turismo, positivo o negativo:

- Posturas positivas. Mejora la infraestructura e instalaciones del destino. Recupera y conserva los valores culturales. Posibilita la formación de una cultura de la tolerancia social.
- Posturas negativas. Profundiza las diferencias sociales entre visitantes y residentes. Desvaloriza la riqueza natural y cultural de las comunidades locales. Desplaza a las comunidades locales. Incrementa el alcoholismo, la prostitución, la drogadicción, etcétera.

Por otra parte, la regulación del turismo relacionada al medio ambiente en México cuenta con diversas herramientas como las NOM (Normas Oficiales Mexicanas), la manifestación del impacto ambiental y el ordenamiento ecológico del territorio reflejando el interés del gobierno por permitir el desarrollo de actividades turísticas que cuiden el medio ambiente (Muñoz, Rivera y Oliveras, 2005); sin embargo, de acuerdo con Rivas (1998), la explotación forestal, la minería o la producción industrial presentan externalidades que han acelerado el deterioro del medio ambiente, lo que genera un efecto negativo para la imagen que proyecta cualquier nación en el exterior. En ese sentido, es clara la necesidad de asegurar mecanismos que ayuden en el uso racional de los recursos del patrimonio turístico; es importante analizar y tomar en cuenta todos los factores que intervienen en alcanzar la sustentabilidad del territorio con el propósito de no alterar negativamente su desarrollo local.

En México, el fomento y mejora del turismo así como de las empresas pertenecientes a este sector, recaen en la Secretaría de Turismo, la cual se encarga de conducir el desarrollo turístico nacional, mediante las actividades de planeación, impulso al desarrollo de la oferta, apoyo a la operación de los servicios turísticos y la promoción, articulando las acciones de diferentes instancias y niveles de gobierno. En la actualidad se requiere que las instituciones gubernamentales en México sean renovadas, ya que ante los rápidos cambios del entorno y necesidades de los turistas, la mejora continua debe ser su objetivo permanente para lograr su productividad.

En materia de política turística el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 considera al turismo como una prioridad y busca en sus objetivos aprovechar el potencial

turístico de México para generar una mayor derrama económica en el país mediante el impulso a la innovación de la oferta elevando la competitividad del sector turístico por medio de las siguientes acciones (PND, 2013):

- Fortalecer la investigación y generación del conocimiento turístico.
- Fortalecer la infraestructura y la calidad de los servicios y los productos turísticos.
- Diversificar e innovar la oferta de productos y consolidar destinos.
- Posicionar adicionalmente a México como un destino atractivo en segmentos poco desarrollados, además del de sol y playa, como el turismo cultural, ecoturismo y aventura, salud, deportes, de lujo, de negocios y reuniones, cruceros, religioso, entre otros.
- Concretar un Sistema Nacional de Certificación para asegurar la calidad.
- Desarrollar agendas de competitividad por destinos.
- Fomentar la colaboración y coordinación con el sector privado, gobiernos locales y prestadores de servicios.

Lo anterior beneficia al turismo porque al incentivar la investigación en este rubro permitirá que los planes y proyectos sean diseñados con base a estudios reales que permitan mejorar y elevar el nivel turístico de nuestro país en todos sus ámbitos desde calidad, infraestructura, servicios, etc., en coordinación con el sector privado y el sector público; es importante señalar, que hacia el exterior, la imagen de México mejorará y será más atractivo para los turistas al ofrecer mayor variedad de destinos y actividades turísticas. Asimismo, es importante considerar los cambios de administración gubernamental que se viven cada seis años, lo que afecta en el seguimiento oportuno que se le brinde a los programas públicos.

IV. RESULTADOS

En México el turismo ha tenido efectos positivos, ya que ha abierto las posibilidades para que éste se inserte dinámicamente en la economía global además de tener gran relevancia sobre la economía nacional debido a que se considera la cuarta fuente de ingresos de divisas de México, con una inversión superior a los 181 mil millones de pesos (Ruíz, 2014), y genera el 8.4 por ciento del Producto Interno Bruto (INEGI, 2014); así mismo, la industria turística emplea directamente a 3 millones 180 mil personas, lo que representa 6.4% del empleo actual (WTTC, 2014), situándolo como el

octavo país de la OCDE¹ cuya actividad emplea al mayor número de personas respecto a la ocupación total de cada nación, lo que contribuye en gran medida a que los mexicanos mejoren sus condiciones de vida.

En referencia al Producto Interno Bruto, en el periodo de 2002 a 2012 creció a una tasa promedio anual de 1.82% manteniéndose constante; con respecto a la relación en pesos corrientes, cada año crece el PIB nominal del sector, sin embargo cae de manera precipitada su importancia en cuanto a la proporción del Valor Agregado Bruto (VAB) respecto al PIB (IMCO, 2013); es decir, este país capta mayores cantidades de recursos pero, invierte más en proveer dichos servicios. Recientemente se ha comprobado la capacidad que tiene el turismo para reducir la pobreza en países en vías de desarrollo. El potencial económico que esta actividad implica, se ve reflejada en la generación de empleos, los cuales se consideran de mayor relevancia en ubicaciones rurales y remotas, porque con base en datos proporcionados por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL, 2014), viven 16.7 millones de personas bajo condiciones de pobreza extrema.

En lo que respecta a la procedencia de los turistas que viajan a México, de acuerdo con el Sistema Integral de Mercados Turísticos del Consejo de Promoción Turística de México (CPTM), el viajero que con más frecuencia visita este país procede de Estados Unidos y Canadá (CPTM, 2014).

Entre los principales motivos por los cuales el turista internacional llega a esta nación son por cuestiones de placer y de negocios correspondientes a los segmentos con mayor mercado identificados en el país. Aunque por años uno de los principales mercados había sido el de sol y playa, las tendencias mundiales señalan que los turistas buscan el turismo ecológico, naturaleza y sustentable en la actualidad; en México, un 10 por ciento del segundo arrecife más grande a nivel mundial (ubicado en la península de Yucatán y el Caribe mexicano) podría perderse en el mediano plazo por la degradación que ha ocasionado el turismo de esta zona, lo que implicaría un costo económico, de 50.48 millones de dólares (IMCO, 2013).

Debido a lo anterior, es evidente que en México no existe un adecuado cuidado del aspecto ambiental, la planeación de los destinos turísticos aún no contemplan su impacto así como las repercusiones que éste puede tener en el desarrollo local. El turismo es una actividad productiva que, para su desarrollo local, requiere tomar

1 La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

en cuenta diversos factores integradores y su impacto económico, social y medioambiental. En ese sentido, es necesario destacar que en la actualidad, México ha mostrado variaciones drásticas en este sector, sin embargo, de acuerdo con el Sistema Integral de Información de mercados Turísticos (SIIMT) se ubica en la posición número 10 en relación a llegadas de turistas internacionales alcanzando los 29.1 millones de visitantes (SIIMT, 2015), recuperando esta posición que había perdido en los últimos años, que llegó a ocupar el décimo quinto lugar en 2013; Sin embargo, se han tenido mejores niveles, ya que en 2006, se alcanzó la posición número ocho.

De acuerdo al barómetro de la Organización Mundial de Turismo, durante el año 2013 el ingreso de divisas por visitantes internacionales a la nación fue de 13 mil 900 millones de dólares, y aunque es considerado un máximo histórico, esta cifra no le permitió avanzar su posición 23 en el ranking internacional que obtuvo el año anterior. Por encima de México se encuentran naciones con economías más pequeñas como Grecia en el lugar 19 con 16 mil 100 millones de dólares, Suiza en la posición 18 con 16 mil 900 millones de dólares e India en el lugar 16 con 18 mil 400 millones de dólares (OMT, 2014b).

Como se mencionó anteriormente, al ubicarse en la posición 10 (en relación a llegadas de turistas internacionales) y lugar 23 (en ingreso por divisas), México no está avanzando como debiera; ya que existen países más productivos, los cuales reciben menores cantidades de visitantes y obtienen mayores ingresos. Con base en esto, la llegada de viajeros a México ha mostrado tasas de crecimiento menores y la derrama económica generada por la actividad se encuentra por debajo del potencial que tiene la nación; lo anterior ha obstaculizado la creación de empleos y el aprovechamiento de los beneficios del turismo a favor de la localidad que se dedica a esta actividad, a su vez, ha afectado el desarrollo local y bienestar para los receptores de turismo.

Según el reporte de competitividad Global de la industria turística 2013-2014 del World Economic Forum (WEF), el país obtuvo la posición 44 entre 140 países evaluados en 2013; en 2011 ocupaba la posición 43 (WEF, 2014). Estas cifras muestran que los índices internacionales en la actualidad lo ubican por debajo de las posiciones ocupadas en el pasado, registrando una pérdida de competitividad comparado con destinos de países emergentes; en ese sentido, para que el turismo prospere e impacte significativamente en el desarrollo local, es fundamental atender primeramente los factores de competitividad, con lo cual se logrará ubicar a México en mejores posiciones relacionadas con la actividad turística.

Los principales problemas en los que se ha encontrado inmerso México en los últimos años tienen que ver con la percepción de inseguridad, la crisis económica de los principales países emisores, así como el brote de influenza a finales de abril de 2009, que se extendió por todo el mundo y que obligó a la Organización Mundial de la Salud a declarar la primera pandemia en más de 40 años. Madrid (2012) señala que a partir del 2009 el sector turístico mexicano entró en una etapa de dificultad, considerada como la “peor crisis en su historia, como producto de la triple combinación entre una situación crítica derivada de la inseguridad y la percepción asociada a ésta en los mercados; la recesión económica global y la epidemia de influenza AH1N1”. Lo anterior ha influido en la variación con respecto a la llegada de visitantes que ha sufrido el país durante los últimos años, ocupaciones y mala imagen con respecto al país.

Como se ha mencionado, y de acuerdo a este análisis, el turismo es una actividad de suma importancia para las naciones debido a que brinda la oportunidad del desarrollo local mediante el crecimiento económico de las mismas, de mejora de la calidad de vida de sus habitantes siempre que sea ejecutada equilibradamente, planificando y haciendo uso eficiente de los recursos naturales e involucrando a todos los sectores (público, privado y localidades).

Al ser el medio ambiente uno de los recursos principales con los que se explota la actividad turística (especialmente el turismo de playa), una alteración en éste, implica una alteración proporcional al cambio en el potencial de la actividad turística (Ruíz, 2008). Por ello, es necesario tener una consideración del aspecto ambiental. En específico, en el año 2007 la Organización Mundial de Turismo revelaba que el turismo contribuía en un 5% a las emisiones globales de CO₂, siendo los viajes aéreos los principales contribuyentes al efecto invernadero porque los jets de pasajeros son el origen con crecimiento más rápido de emisiones de gases invernadero (OMT, 2007). En la actualidad este problema se ha ido agravando; aunado a ello existen otros problemas relacionados con el medio ambiente, de acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) la planeación nacional turística no cuenta con evaluaciones de impacto ambiental; ni siquiera las políticas del Fondo Nacional del Turismo (Fonatur) ni los Centros integralmente Planeados (CIP's) ocasionando una pérdida de biodiversidad (IMCO, 2013).

V. CONCLUSIONES

Los resultados de la investigación denotan que aunque el turismo en México se considera un elemento detonador del desarrollo local, en los últimos años se han mostrado pocas variaciones. En cuanto a la llegada de visitantes internacionales se avanzó significativamente pues recuperó las posiciones perdidas en los últimos años, recuperando su lugar dentro del top ten. Con respecto a las divisas por turismo internacional, el país se ubica en la posición 23 y en relación al nivel de competitividad en el lugar 44; las cifras específicas muestran que la actividad turística se encuentra sin amplias variaciones tanto en divisas y nivel de competitividad en los últimos años. Este estancamiento ha dado como resultado un retroceso, aunque pueden considerarse cifras históricas para México, ha permanecido estático; y otros países han avanzado, lo que demuestra la necesidad de incorporar estrategias que permitan transformar los destinos turísticos de México en más competitivos.

Con el propósito de alcanzar mejores escenarios, se requiere renovar a las instituciones públicas encargadas de administrar el turismo en el país, ya que la contribución activa del turismo al desarrollo local necesita específicamente instituciones del sector público capaces de innovar sus programas y adecuarse a las necesidades del entorno, lo que ha sido una deuda para México.

Por otra parte, se requiere que los planes de gobierno sean diseñados a largo plazo, es decir, mayor a un sexenio, así como la existencia de seguimiento hacia las políticas públicas implementadas en el sector turismo, contemplando su impacto en lo económico, social y ambiental para contar con instrumentos que auxilien en la planificación y administración eficaz de la actividad turística en busca de competitividad.

Se requiere una planeación estratégica que permita transformar los destinos turísticos del país en más competitivos, por medio del análisis de los atributos de cada territorio con respecto a los demás; del compromiso y colaboración con todos los niveles gubernamentales: nacional, regional y local; así como de la mejora en la percepción de seguridad e imagen como destino turístico, como elementos diferenciadores que permitan incentivar la generación de riqueza y de empleo.

Por último, en relación a la oportunidad de desarrollo para comunidades con potencial turístico en diversas regiones de México, donde se espera mejorar las condiciones de vida para los habitantes de estos destinos turísticos, es importante mencionar que aún falta mucho por hacer para potenciar este desarrollo y crecimiento económico derivado del turismo. Por el contrario, se han realizado diversos estudios sobre las condiciones de pobreza que rodean a los grandes destinos turísticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLANKE J. & CHIESA T. (2011), *The Travel & Tourism Competitiveness Report: Beyond the Downturn*, Geneva, Switzerland: Worl Economic Forum.

CESTUR (2007), *Elementos para Evaluar el Impacto Económico, Social y Ambiental del Turismo de Naturaleza en México*, Recuperado el 10 de noviembre de 2014, de <http://189.204.93.66/work/models/sectur/Resource/15035/turismo_de_naturaleza.pdf>.

CONEVAL (2014), *Aumentó en 500,000 personas número de pobres en México*, Recuperado el 13 de noviembre de 2014 de <<http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/aumento-en-500-000-personas-numero-de-pobres-en-mexico.html>>.

CPTM (2014), *Resultados de la actividad turística*, Recuperado el 12 de noviembre de 2014 de <http://www.siiimt.com/en/siiimt/ranking_mundial_omt>.

DÍAZ J. & ASCOLI J. (2006), *Reflexiones sobre el desarrollo local*, Recuperado el 12 de noviembre de 2014 de <<http://biblio3.url.edu.gt/PROFASR/Modulo-Formacion/05.pdf>>.

IMCO (2013), *Nueva política turística para recuperar la competitividad del sector y detonar el desarrollo regional*, Recuperado el 14 de noviembre de 2014 de <http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2013/10/Turismo2013_Completo.pdf>.

INEGI (2014), *Producto Interno Bruto en México durante el segundo trimestre de 2014*, Recuperado el 03 de julio de 2014 de <<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibbol.pdf>>.

MADRID F. (2012), *Diagnóstico y oportunidades del turismo en México*, Editorial Limusa, México, D.F.

MALDONADO C. (2006), *Turismo y comunidades indígenas: Impactos, pautas para autoevaluación y códigos de conducta*, Serie Red de Turismo Sostenible Comunitario para América Latina (REDTURS).

MINCETUR (1993), *Terminología para las estadísticas de turismo*, Recuperado el 13 de noviembre de 2014 de <<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/ESTADISTICA/terminologia.htm>>.

MOLINA S. (2006), *El Postturismo. Turismo y Postmodernidad*, México: Editorial Trillas.

MUÑOZ P.C., RIVERA P.M. & OLIVERAS P.C. (2005), *Turismo y conciencia ambiental en México*, Obtenido de <http://www.inecc.gob.mx/descargas/dgipea/art_turismo_conc_amb.pdf>.

OIT (2013), *Turismo impulsa empleo a nivel mundial: OIT*, Recuperado de <http://spanish.xinhuanet.com/economia/2013-09/26/c_132750706.htm> el 02 de enero de 2014.

OIT (2014), *¿Qué se entiende por desarrollo local?*, recuperado el 12 de noviembre de 2014, de <http://www.oit.org.ar/portal/programa-cea/index.php?option=com_content&view=article&id=498:ique-se-entiende-por-desarrollo-local-juan-mendoza-municipio-de-tres-de-febrero&catid=44:consultas-en-linea&Itemid=85>.

OMT (2007), *Cambio climático y turismo: Responder a los cambios climáticos*, Recuperado el 14 de noviembre de 2014 en <<http://sdt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/summarydavoss.pdf>>.

OMT (2014a), *El turismo internacional sube un 5% en la primera mitad del año*, Recuperado el 12 de noviembre de 2014, de <<http://media.unwto.org/es/press-release/2014-09-15/el-turismo-internacional-sube-un-5-en-la-primera-mitad-del-ano>>.

OMT (2014b), *World Tourism barometer*, Recuperado el 10 de noviembre de 2014, de <http://www.siimt.com/work/models/siimt/Resource/1de0bb9d-8199-48fb-af9a-769464f99875/PDF_RankingOMT_2014_Oct.pdf>.

PND (2013), *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*, obtenido el 10 de noviembre de 2013 de <<http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf>>.

QUINTERO S.J. (2004), *Los impactos económicos, socioculturales y medioambientales del turismo y sus vínculos con el turismo sostenible*, recuperado el 12 de noviembre de 2014, de <<http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0CBsQFjAAOAO&url=http%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F1180522.pdf&ei=l2tkVJ7wBtOyyATct4K4CQ&usq=AFQjCNFN7wYjDlX-gyynMwDIACDKli9dA&bvm=bv.79189006,d.aWw>>.

RIFAI T. (2014), *El turismo hacia el año 2030*, Recuperado de <<http://media.unwto.org/newsletter/2014-07-29/unwto-news-31>> el día 10 de agosto de 2014.

RIVAS H. (1998), *Los impactos ambientales en áreas Turísticas Rurales y propuestas para la sustentabilidad*, Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <<http://mingaonline.uach.cl/pdf/gestur/n3/art04.pdf>>.

RUÍZ M.C. (2014), *El turismo estratégico en el programa de desarrollo de México*, Recuperado el 12 de noviembre de 2014 de <<http://www.queretaro.com.mx/home/Turismo/RedirectNews/2700>>.

RUÍZ O. (2008), *Turismo: Factor de Desarrollo y Competitividad en México*, Recuperado el 13 de noviembre de 2014, de <http://www.google.com.mx/url?sa=t&rc=j&q=&src=s&source=web&cd=2&ved=0CCIQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww3.diputados.gob.mx%2Fcamara%2Fcontent%2Fdownload%2F193936%2F465242%2Ffile%2FTURISMO_factor_desarrollo_competitividad_Docto46.pdf&ei=0ntIVOCqEM2dygSdtoHICg&usg=AFQjCNF5EiVgby8NUt6MBRvqZ4leAR77gg&bvm=bv.79142246,d.aWw>.

SANTANA A. (1997), *Antropología y turismo*, España: Editorial Ariel S.A., Córcega.

SIIMT (2015), *Ranking del turismo mundial*, Recuperado el 01 de agosto de 15 de <http://www.siimt.com/en/siimt/ranking_mundial_omt>.

WEF (2014), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Recuperado el 14 de noviembre de 2014 de <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf>.

WTTC (2015), *The Authority on World Travel & Tourism*, Recuperado el 09 de agosto de 2014 en <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/economic%20impact%202015%20summary%20spanish_web.pdf>.

WTTC (2014), *Viajes y turismo: Impacto económico México 2014*, Recuperado el 14 de noviembre de <http://www.hosteltur.com.uy/128090_turismo-mexico-crecera-buen-ritmo-2014.html>.

Ricardo Becerra Pérez*

Universidad Autónoma De Nayarit, México

María De Lourdes Montes Torres**

Universidad Autónoma De Nayarit, México

Eduardo Meza Ramos***

Universidad Autónoma De Nayarit, México

DETERMINANTES PARA LA INSERCIÓN DE LOS MIGRANTES DE RETORNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA EN LOS DESARROLLOS TURÍSTICOS DEL ESTADO DE NAYARIT, MÉXICO

**Determinants for the integration of migrant returning from the
USA in the tourist development of Nayarit, Mexico**

Abstract: In recent years, is detected a growing process of repatriation of migrants who, given the economic situation of the United States of America, have been returned to the State of Nayarit, which shows further growth of tourism activities in Mexico, that could offer them a job to survive with their families. This article shows the results of a sample of 380 returned migrants, including skills, knowledge and competences that favor the possibility of getting inserted in the touristic developments of Nayarit. In addition of that, it was estimated the probability that a migrant could respond effectively to a workforce retention policy, rather than moving back again to the United States from a binary Logit model, detecting regions of the State in which migrants show greater interest in a proposal

* ricardobecerrar@hotmail.com

** marialulu6965@gmail.com

*** eduarmera@gmail.com

like that. The work concludes that returned migrants are a specific sector of society, which can be considered as part of the Human Capital with which the regions count, from the perspective proposed by Mincer (1958) and Becker (1964).

Key-words: Return migrants, Tourism, Human Capital and Local Economic Development

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo pretende rescatar los factores que pudieran permitir la inserción de los migrantes de retorno de los Estados Unidos de América en los desarrollos turísticos del estado de Nayarit, México. Al realizarlo, se ha tomado en cuenta la posible existencia de una serie de experiencias, conocimientos y competencias que los migrantes pudieron haber acumulado en su historial migratorio. De esta manera, es posible contar en primera instancia, con cierto dominio del idioma inglés, además de aquellas habilidades que por su experiencia laboral en dicho país los individuos pudieron haber acumulado.

Este aspecto resulta irrelevante si en el contexto internacional no se estuvieran viviendo una serie de restricciones a la migración ilegal de mexicanos hacia los Estados Unidos, lo que ha impedido, en un primer momento, la posibilidad para que los migrantes nayaritas sigan intercalando estancias en sus comunidades de origen, con idas a trabajar a nuestro vecino del norte; por otro lado, se comienza a detectar un creciente proceso de repatriación de migrantes nayaritas que, debido a la inexistencia de documentos legales para trabajar en los Estados Unidos, han estado siendo regresados de manera forzada hacia las comunidades de las cuales habían partido en un primer momento.

Por otro lado, el estado de Nayarit es uno de los que muestra un claro crecimiento de las actividades turísticas, lo que permite la posibilidad de que los migrantes de retorno pudieran encontrar un empleo que les permitiera sobrevivir junto con sus familias, los retenga en sus comunidades de origen, y contribuya a disminuir la migración tan alta de nayaritas hacia los Estados Unidos, fenómeno especialmente presente en las últimas décadas.

Por lo anterior, una de las preocupaciones más importantes del presente trabajo se centra en tratar de estimar la probabilidad de que un individuo con tales características pudiera responder de manera efectiva a una política de retención de fuerza de trabajo a nivel local. Así, se han rescatado de manera especial, los conocimientos,

habilidades y competencias con las que cuenta, pero también, las características que favorecen la posibilidad de que los migrantes estén dispuestos a buscar trabajo localmente, en lugar de partir de nuevo hacia los Estados Unidos. Esta preocupación tiene, por cierto, criterios geográficos, en el sentido de detectar las regiones del estado en las que de manera más acentuada los migrantes muestran interés o disposición al respecto.

II. OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y GENERALES

Nayarit es uno de los estados que presentan un mayor índice de intensidad migratoria: según el CONAPO (2004), con 1.27, sólo es superado por Michoacán y Zacatecas, que presentan 2.08 y 2.58 en este indicador, respectivamente. Debido a lo anterior, este organismo lo considera como una de las entidades de *muy alto* grado de intensidad migratoria.

En lo referente a la migración del retorno, y con base al censo de 2000, se detectaron 6 764 individuos que residían en los Estados Unidos cinco años antes, no obstante haber nacido en nuestro país. Debido a lo anterior, uno de los objetivos centrales del presente trabajo es el de aportar elementos que, en el marco de la discusión de las características presentadas por aquellos individuos a los que se ha caracterizado como *Capital Humano* (Becker, 1964, Bustamante, 1989, Meza, 2005), permita distinguir como tal a este grupo específico de individuos.

Nos hemos propuesto, además, como objetivo específico, tomando como estudio de caso al estado de Nayarit, rescatar las características más importantes que éstos presentan. Adicionalmente a lo anterior, y reconstruyendo la parte última de su historia laboral en los Estados Unidos, se trata de identificar las experiencias, habilidades y competencias que les permita incorporarse al mercado laboral de los servicios turísticos en la entidad, identificados como el espacio que se pudiera llegar a instaurar como una oportunidad para la sobrevivencia de los migrantes junto con sus núcleos familiares. Además de lo anterior, se indaga sobre la disponibilidad que muestren los migrantes en el sentido de tratar de insertarse en ese mercado laboral, dado que de poco pudiera llegar a servir una propuesta de esta índole, si el grupo al cual se dirige simplemente lo rechaza.

III. REGIONALIZACIÓN DEL ESTADO DE NAYARIT

El estado de Nayarit presenta ciertas características sociodemográficas y físicas que permiten la formación de cinco regiones claramente definidas y diferenciadas entre sí. Tanto a nivel de la administración pública como en diversos trabajos académicos se ha adoptado la división en estas cinco regiones, en las cuales quedan integrados los veinte municipios que componen el territorio estatal. La entidad registró una población de 949 684 habitantes de los cuales 469 144 son hombres y 480 540, mujeres (INEGI, 2005) distribuidos en 27 336 km₂; presenta una densidad de población de 35 hab/km₂, además, el 58% de su población vive en localidades de menos de 15 000 habitantes.

En su obra *Capital Humano*, Becker (1964) considera a éste como similar a los medios físicos de producción. Según su idea, se puede invertir en capital humano vía educación, entrenamiento y tratamiento médico, pues el rendimiento depende de la tasa de ganancia del capital humano que un individuo posea. Debido a lo anterior, es un medio de producción en el cual, una inversión adicional conduce a rendimientos adicionales. A diferencia del trabajo físico y de los otros factores de la producción, es sustituible, pero no transferible: el conocimiento se expande con el uso, a mayor experiencia, mayor apropiación de capital humano, como en el caso de los médicos en su práctica profesional. Además, el conocimiento es transportable y compartible. Sin embargo, sólo puede ser usado por su poseedor original, además de que la transferencia del conocimiento puede reducir su valor de escasez para su poseedor original.

De esta manera, el retorno lo entendemos como la posibilidad de la recuperación del potencial sociodemográfico que con su partida hacia la unión americana el país había perdido, dada la marcada tendencia a la emigración de individuos en edades productivas. Adicionalmente, abre la posibilidad de que viajen junto con ellos recursos económicos que en forma de ahorro los migrantes hubieran acumulado en los Estados Unidos (Corona, 1986), además de la posibilidad del acceso a ciertas habilidades que el migrante pudiera haber adquirido en su experiencia migratoria en tierras americanas. No es raro saber de comunidades nayaritas que han encontrado en el migrante de retorno el mecánico responsable del mantenimiento del parque vehicular local, el empresario emergente, el improvisado traductor o quien, al regreso, ha incursionado en actividades económicas distintas a las que había venido realizando hasta entonces la familia de la cual procede.

IV. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Pueden los migrantes de retorno de los Estados Unidos ser integrados al mercado laboral de las actividades turísticas en el estado de Nayarit?

¿Qué necesitan los migrantes de retorno de los Estados Unidos para integrarse de manera definitiva al mercado laboral de las actividades turísticas en el estado de Nayarit?

¿Es rentable para los migrantes de retorno de los Estados Unidos abandonar la práctica migratoria para integrarse al mercado laboral de las actividades turísticas en el estado de Nayarit?

V. HIPÓTESIS

1. Los migrantes de retorno de los Estados Unidos constituyen un sector muy específico de la sociedad nayarita, con un conjunto de experiencias, conocimientos y competencias que les pueden permitir integrarse al mercado de trabajo de las actividades turísticas en el estado de Nayarit.
2. Los migrantes de retorno de los Estados Unidos necesitan un conjunto de incentivos y *entrenamiento* específico para atender el segmento del turismo internacional en la zona costera del estado de Nayarit, lo que implica un proceso de *certificación* de competencias para tal efecto.
3. Las actividades turísticas representan un mercado de trabajo óptimo para que los migrantes de retorno de los Estados Unidos obtengan beneficios que les permitan retirarse de la carrera migratoria e integrarse a este creciente mercado laboral en el estado de Nayarit.

VI. DEFINICIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO A PARTIR DE LA MUESTRA DEL 10% DEL XII CENSO GENERAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA DE 2000

Nayarit es una de las nueve entidades federativas que forman la Región Tradicional de Migración en México. Se le conoce de esa manera, pues es de ella de la que se comenzó a dar de manera más marcada la migración hacia los Estados Unidos.

La muestra del 10% del XII Censo General de Población y Vivienda de 2000 nos permite detectar migrantes de retorno de los Estados Unidos a partir de dos preguntas. La primera de ellas se aplica a *personas* de 5 años cumplidos o más, se identifica en la base de datos de personas, por la variable *res95edo*. De este tipo de migrantes, se pueden conocer sus características socio demográficas tales como edad, sexo, tamaño de la localidad de residencia, parentesco con el jefe del hogar, etc., por lo que con esta pregunta se detectan 6 764 individuos, los que se definen como el universo de migrantes de retorno en los municipios de Nayarit, por lo que el tamaño de muestra fue de 380 individuos, que se distribuyeron a nivel municipal por parte proporcional al tamaño, habiendo utilizado la técnica conocida como *Bola de Nieve* para que un informante remitiera, a su vez, a establecer contacto con otro individuos de las mismas características que él.

VII. RESULTADOS OBTENIDOS

El ingreso obtenido en los Estados Unidos es el motivo principal para que una parte muy importante de la población de México migre. Es el origen de las remesas que se reciben desde ese país, y se instaura, en muchos de los casos, como el ingreso único al que tienen acceso alrededor de 10% de los hogares del estado.

Por lo anterior, el ingreso semanal es el primer aspecto a evaluar, por lo cual el cuadro No. 1 muestra la Media y Desviación del ingreso semanal, en pesos. Lo primero que se hace notar es que el Ingreso Mínimo y Máximo se encuentran menos dispersos en el caso de las Regiones IV y V, mientras que el Rango muestra mayor amplitud en las primeras tres Regiones. No obstante lo anterior, si se atiende a la Media y a la Desviación Estándar, las Regiones Sur, Costa Sur y Sierra presentan los menores valores en esos indicadores, entre las cuales resalta la Costa Sur con 1787 y 614 pesos semanales, respectivamente. Casualmente, tal región es la que concentra la mayor inversión acumulada en el sector turístico, y en la cual se localiza el área mayor de la *Riviera Nayarit*. En contraste, tanto la Región Norte como la Centro presentan mayores medias y desviaciones, aunque la que más parece revelarse como aquella en la cual la pretensión alcanza mayores niveles es la Región Centro. Independientemente de las interpretaciones a lo anterior, si se tuviera que evaluar de dónde es más posible que los migrantes muestren disponibilidad para trabajar en los desarrollos turísticos del estado, atendidos solamente al criterio del ingreso

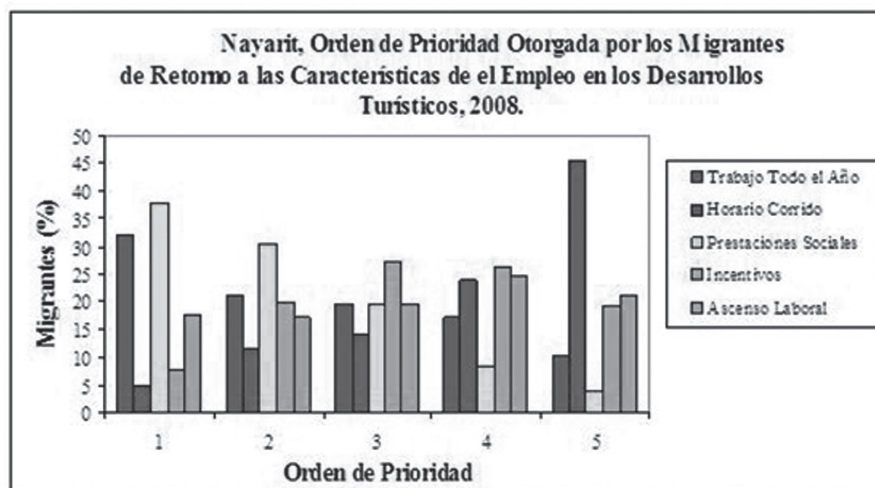
deseado, se tendría que asentar que ésta parece ir en el orden de las Regiones Sur, Norte, Costa Sur, Sierra y Centro.

Cuadro 1.

Nayarit, Indicadores de Ingreso Semanal Deseado (Pesos) por los Migrantes de Retorno de los EU, según Región, 2008.					
Indicador	I Norte	II Centro	III Sur	IV Costa Sur	V Sierra
Media	2113	2134	1830	1787	2035
Desv. Est.	1005	807	963	614	843
Moda	2000	2000	1500	1500	1000
I. Mínimo	600	700	1000	1000	1000
I. Máximo	6000	5000	5000	4000	3500

Fuente: trabajo de campo, muestra levantada durante marzo-abril de 2008.

Una vez revisado el aspecto principal, referido al ingreso semanal esperado, la siguiente gráfica muestra, desde una perspectiva diferente, una visión complementaria relacionada con la posibilidad real de respuesta de parte de los migrantes de retorno a la oferta de trabajo presente y futura que se pudieran generar de parte de los desarrollos turísticos en el estado de Nayarit.



Por un lado, de manera simple se puede hacer una descripción de la gráfica citada. De esta forma se tendría que asegurar que el proceso de jerarquización de parte

de los migrantes¹ permite apreciar que éstos ubican en el primer lugar de importancia el hecho de contar con Prestaciones Sociales tales como seguro social, vacaciones, SAR, INFONAVIT, aguinaldo, etc., seguido muy de cerca por el hecho de que el Trabajo dure Todo el Año, pues estos rubros tuvieron proporciones de 37.8 y 32.1%, respectivamente.

En el segundo grado de importancia se tienen exactamente los mismos aspectos, pero ahora se muestran valores de 30.4 y 21.2%, respectivamente; en el tercer lugar de importancia aparecen los Incentivos tales como servicios de transporte gratuito hacia y desde el lugar de trabajo, bonos de despensa, alimentos, si el horario se cruza con la hora de uno de ellos; etc. Este aspecto, Incentivos, domina el tercer lugar de importancia, con un 27.2%, que aparece acompañado por tres aspectos que muestran el mismo comportamiento: Trabajo Todo el Año, Prestaciones Sociales y Ascenso Laboral, con 19.6%.

En el cuarto lugar aparecen de nuevo los Incentivos, seguidos de Ascenso Laboral y Horario Corrido, con porcentajes de 26, 24.7 y 24%, respectivamente, mientras que en el último orden de importancia se revela el hecho de contar con un Horario Corrido, con 45.5%, mientras que le sigue Ascenso Laboral con 21.2%

Cabe resaltar que en esta gráfica, parece revelarse una ventaja que los migrantes muestran: la *disponibilidad* a trabajar de manera indiferente en lo que se refiere a los días en los que le toque laborar, y en los horarios en los que la jornada laboral se habrá de cumplir². Además de lo anterior, la posibilidad de lograr un Ascenso Laboral no parece estar en los primeros órdenes de sus preocupaciones, o al menos, no como sucede con lo que se refiere a la existencia de programas específicos de Incentivos.

1. Modelo de Regresión Logística Binaria

En los modelos de regresión de respuesta cualitativa la característica principal es que la variable a explicar o regresada asume valores de 1 y 0 según si el individuo presenta la característica o no. Eso implica, que la variable dependiente se puede expresar como una variable binaria dicotómica. El modelo más simple para analizar variables con respuesta binaria es el Modelo Lineal de Probabilidad (MLP) (Gujarati, 2005:562),

1 La pregunta textual fue: De las características que debe tener un empleo, ordene del 1 al 5 *la que más le importaría* a la hora de tomar un empleo en los desarrollos turísticos.

2 A este respecto parece ser muy ilustrativo el comentario de un hombre de Bahía de Banderas: "aquí la gente no sabe más que trabajar entre semana, y salir temprano en la tarde...allá eso casi nunca sucede, uno trabaja en cualquier horario y su domingo puede ser *cualquier día de la semana*...eso sí, uno nunca le batalla por la paga...los gringos *no se quedan con lo de uno*, hora trabajada, hora que a uno le pagan..."

muy semejante a un modelo de regresión lineal tradicional, pero que tiene como limitante principal que las probabilidades P_i no cumplen con la restricción $0 \leq E(Y_i/X) \leq 1$, lo que provoca que el R^2 sea un valor cuestionable de bondad de ajuste, entre otras limitaciones del modelo.

Debido a las limitaciones anteriores, y si se tuviera un MLP cuya expresión fuera:

$$(1) \quad P_i = E(Y=1/X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i$$

Para subsanar los problemas mencionados, se establece la siguiente función de distribución logística:

$$(2) \quad P_i = E(Y=1/X_i) = \frac{1}{1 + e^{-\beta_1 + \beta_2 X_i}}$$

y suponiendo $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$ la ecuación anterior se puede simplificar como:

$$(3) \quad P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

La probabilidad de que ocurra el evento señalado por la existencia de la característica, es decir, el valor 1, está dada por (3) en el caso de que el modelo cuente con varias variables independientes, y el valor Z resulta de la combinación lineal:

$$Z = \beta_1 + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \dots + \beta_n X_n$$

Por su parte, la no ocurrencia del evento, es decir, la probabilidad de que se presente el valor 0, se encuentra dado por $1 - P_i$.

Debido a que la probabilidad oscila entre 0 y 1, correspondiendo a 0 la categoría No Dispuesto y a 1 la categoría Dispuesto, el modelo calcula la probabilidad asociada a cada uno de los individuos captados en la muestra. Como el punto medio entre los dos valores extremos es 0.5, este punto se adopta como valor de corte del modelo. De esta manera, cualquier individuo cuya probabilidad calculada sea menor a 0.5 será clasificado como No Dispuesto, mientras que aquellos que excedan el valor mencionado serán clasificados como Dispuestos a buscar trabajo en los desarrollos turísticos.

Siguiendo el criterio establecido, se observa que solo 4 de los 67 individuos que se manifestaron como No Dispuestos fueron clasificados correctamente, en contra-

posición con lo que ocurre con los que mostraron disponibilidad, pues de 313 sólo dos individuos fueron clasificados incorrectamente. Eso se refleja en un porcentaje de 6 y 99% de individuos clasificados correctamente, lo que en conjunto representa un 83% de porcentaje global. Este número de *aciertos globales* del modelo pasa a ser uno de los indicadores fundamentales de la *bondad* del mismo, por lo cual se pasa ahora a revisar de manera detallada los coeficientes del modelo logístico.

Ahora bien, a partir de los resultados del cuadro No. 2, y con un riesgo de $\alpha=5\%$ se puede concluir que los coeficientes de las variables *Sexo*, *Estado Civil*, *Región III Sur* y *IV Costa Sur* son estadísticamente distintos de 0 y por tanto, significativos con niveles de significación mayores del 95.0% para todos. En cambio, no resultan significativas las variables *Papeles para Trabajar en EU*, así como tampoco *Región II Centro* y *V Sierra*, con niveles de significación muy por debajo del valor mínimo que nos permite aceptar como válida la variable, que es del 95.0%.

Cuadro 2.

Modelo de Regresión Logística Binaria, Coeficientes según Categoría y Disposición a Buscar Trabajo en los Desarrollos Turísticos del Estado de Nayarit por parte de los Migrantes de Retorno de los EU, 2008.								
Categorías *	β	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp (β)	I.C. 95% para Exp (β)	
							Inferior	Superior
Mujer	-0.955	0.345	7.669	1	0.006	0.385	0.196	0.756
No Unido	-0.669	0.321	4.341	1	0.037	0.512	0.273	0.961
No Tiene Papeles	0.264	0.328	0.648	1	0.421	1.302	0.685	2.477
II Centro	0.116	0.332	0.122	1	0.727	1.123	0.585	2.155
III Sur	1.462	0.533	7.516	1	0.006	4.315	1.517	12.272
IV Costa Sur	2.008	0.528	14.456	1	0.000	7.447	2.645	20.965
V Sierra	1.078	0.803	1.803	1	0.179	2.939	0.609	14.178
Constante	1.094	0.322	11.529	1	0.001	2.987		

* El grupo testigo o de comparación es el primero de cada categoría por lo cual se asume como la unidad de referencia.

Fuente: elaboración propia a partir de la Base de Datos de la muestra levantada durante marzo-abril de 2008.

Las últimas tres columnas resultan de crucial importancia para la interpretación de los resultados del modelo, pues implican, a diferencia de lo que sucede en el Modelo Lineal Múltiple, en el cual el valor del coeficiente Exp.(β) significaba el cambio en unidades de la variable dependiente por cada unidad de cambio en unidades de la variable independiente a que se refiere el coeficiente, si permanece invariante el valor del resto de las variables.

A diferencia de lo anterior, en el modelo de regresión logística este coeficiente recoge el incremento o disminución que se produce en el cociente entre los productos cruzados de cada una de las categorías en las que se dividen las variables independientes.

Una vez establecido lo anterior se puede interpretar como la propensión de parte de los migrantes de retorno *a buscar trabajo en los desarrollos turísticos del estado*, en lugar de irse de nuevo a los Estados Unidos. De esa manera, se tiene que, como el grupo de comparación fue el primero de cada una de las categorías, en el caso del sexo, esta propensión representa el 0.385 de la propensión presentada por los hombres.

De la misma manera, la propensión mostrada por aquellos que no se encuentran unidos representa solo 0.512 de la que muestran los que están unidos, mientras que los individuos de la región III Sur presentan 4.315 veces la propensión mostrada por los individuos de la región I Norte, y los de la región IV Costa Sur, 7.447 veces.

Estos mismos resultados se pudieran interpretar de una manera diferente: las mujeres muestran 38% de la propensión mostrada por los hombres, los individuos no unidos muestran la mitad de la propensión mostrada por aquellos individuos unidos.

Otra interpretación es aquella que se puede dar en el sentido de que por cada 100 hombres dispuestos a buscar trabajo en los desarrollos turísticos del estado, existen 38 mujeres que lo están, por cada 100 individuos unidos existen solo 51 que están dispuestos a buscar trabajo en lugar de irse de nuevo a los Estados Unidos, etc.

Más interesante aún, resulta lo que sucede a nivel de las regiones del estado, pues es notoria la mayor propensión mostrada por aquellos individuos de las regiones III Sur y IV Costa Sur, pues por cada 100 individuos de la región I Norte que muestran propensión a buscar trabajo en los desarrollos turísticos, se tienen 431 y 744 de las regiones mencionadas, respectivamente. Este resultado llama la atención, pues fueron precisamente estas regiones las que parecían mostrar mayor compatibilidad entre el ingreso semanal deseado y aquel que prevalece en los desarrollos turísticos, para los empleados de reciente ingreso y con actividades de tipo no administrativo.

Un aspecto importante que se debe asentar es que se ha tomado en la interpretación sólo aquellas categorías en las que la significación es aceptable, pero distintos autores consultados al parecer no discriminan a partir de este criterio, y toman inclusive aquellas categorías en las cuales este coeficiente excede el 5% de riesgo, incluso para la especificación de modelo general estimado, por lo cual se hace la observación en lo que se refiere a la tenencia o no de papeles para trabajar en los Estados Unidos:

nótese que se pudiera esperar que en la medida que los migrantes carecen de ellos, la propensión a buscar trabajo en el estado debiera ser mayor que la que muestran aquellos que si cuentan con ellos, lo que efectivamente sucede: por cada 100 individuos con papeles que muestran disponibilidad a buscar trabajo, se detectan 130 que no los tienen, dispuestos a buscar trabajo a nivel local, en lugar de regresar hacia los Estados Unidos.

2. Cálculo de Probabilidades

Antes de terminar el análisis del presente cuadro se llega a la pregunta siguiente:

¿Cuál es la probabilidad de que un individuo esté dispuesto de manera efectiva a buscar trabajo en los desarrollos turísticos?

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad \text{de la ecuación 3, donde}$$

$$Z = \beta_1 + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \dots + \beta_i X_i$$

Del cuadro No. 3, $Z = \beta_1 + \beta_2 (\text{Sexo}) + \beta_3 (\text{Est. Civil}) + \beta_4 (\text{Región})$

Con este modelo, si se desean estimar las probabilidades de que un hombre o mujer unidos, de las diferentes regiones en las que se ha dividido el estado, se tiene el cuadro No. 3:

Cuadro 3.

Nayarit, Probabilidades Estimadas de que los Migrantes de Retorno de los EU se Interesen en Trabajar en los Desarrollos Turísticos del Estado, según Región, 2008.					
Indicador	I Norte	II Centro	III Sur	IV Costa Sur	V Sierra
Hombre	.37 ó 37%	.426 ó 42.6%	.98 ó 98%	.999 ó 99.9%	.992 ó 99.2%
Mujer	.185 ó 18.5%	.222 ó 22.2%	.95 ó 95%	.998 ó 99.8%	.980 ó 98%

Fuente: trabajo de campo, muestra levantada durante marzo-abril de 2008.

Los resultados anteriores confirman los obtenidos en términos de las propensiones estimadas en el modelo, pues evidencian que la mayor probabilidad de que un migrante de retorno esté dispuesto a buscar trabajo en los desarrollos turísticos del estado de Nayarit en lugar de irse de nuevo a los Estados Unidos se encuentra en orden descendente: región IV Costa Sur, III Sur, V Sierra, II Centro y, por último, I Norte.

Esta situación pudiera ser un aspecto importante a considerar, en el caso de la existencia de algún programa que pretendiese adecuar las habilidades y conocimientos adquiridos por este tipo de individuos, para insertarlos en ese mercado de trabajo, dados los requerimientos específicos del sector turístico del estado.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES

A lo largo de la presente investigación se han tocado aspectos que a estas alturas vale la pena recapitular. Desde la perspectiva del *capital humano* se hizo un acercamiento a los migrantes de retorno del estado de Nayarit, para lo cual se recurrió a un análisis de tipo transversal a partir de información censal. Debido a las limitaciones de la misma, se recurrió al levantamiento de una muestra de este tipo de individuos, tratando de rescatar sus características demográficas más importantes, así como los aspectos socioeconómicos que resultan relevantes. Además de lo anterior, y al tiempo que se realizó un sondeo que permitiera conocer la situación de los trabajadores del sector turístico en el estado, centramos la atención en rescatar aquellas habilidades, competencias y conocimientos que pudieran llegar a permitir la inserción de aquellos que han trabajado en los Estados Unidos, a ese mercado laboral, bajo un criterio de regionalización previamente establecido, habiendo encontrado en lo general un cierto dominio del idioma inglés, principalmente en su forma oral, la existencia de conocimientos en tareas directamente relacionadas con las necesidades de fuerza de trabajo que muestra el sector, y, lo que nos parece más importante, a partir de un modelo de regresión logística binaria, se estimó la probabilidad de que individuos con ciertas características mostraran disponibilidad para buscar trabajo en los desarrollos turísticos del estado, en lugar de marcharse nuevamente hacia los Estados Unidos.

De manera resumida se puede mencionar que los resultados de tal modelo nos conducen a establecer que la probabilidad más alta de que un migrante muestre disposición a buscar trabajo localmente se encuentra en las regiones III Sur, IV Costa Sur y V Sierra. No obstante lo anterior, nos permitimos descartar la región V Sierra a partir de que muestra un muy bajo dominio del idioma inglés, y, lo que resulta más importante, es la que menos integración territorial presenta con las regiones en las cuales se está llevando un acelerado desarrollo de las actividades turísticas en el estado.

Es este último aspecto el que permite proponer la implementación de una política que apoye a los migrantes de retorno del estado de Nayarit para que puedan

tener un trabajo a nivel local. Consideramos que las características que éstos presentan facilitan su contratación, aprovechando los conocimientos y habilidades con que cuentan. Además de lo anterior, la cultura laboral en la que se han desempeñado los ha dotado de una disponibilidad que incluye un nivel de flexibilidad que en el resto de trabajadores es difícil de encontrar. Tal disponibilidad, demanda como contraparte una serie de condiciones que aparentemente son cumplidas por el sector turístico del estado, tales como trabajo a lo largo de todo el año, cumplir con las prestaciones que la ley establece, un cierto nivel salarial que permite un ingreso por encima de lo que en el promedio del estado prevalece, etc.

Ya para terminar, y como simple portavoz de aquellos que nos permitieron conocer de manera detallada su experiencia laboral del otro lado de la frontera norte de nuestro país, nos permitimos expresar a las autoridades locales que es mucho lo que ellos necesitan y esperan como respuesta de eso que simplemente definen como *el gobierno*, desde ese mundo tan suyo, en el que son las preguntas las que más parecen abundar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALARCÓN Rafael y Rick Mines (2001), *El retorno de los "solos": El patrón cambiante de la Migración Mexicana a la Agricultura de los Estados Unidos. Trabajo presentado en el coloquio Migración Internacional y Socialización en un Mundo Globalizado, El Colef*, Tijuana, B.C. México. Mayo 11 y 12 de 2000. Versión final, julio de 2001.

BUSTAMANTE Jorge A. y Wayne A. Cornelius (1989), *Flujos migratorios mexicanos hacia Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, México.

BECKER Gary S. (1993), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago University Press, 3rd. Edition.

CORONA VÁZQUEZ Rodolfo (1998), *La Migración de Mexicanos a los Estados Unidos: Un Acercamiento a su Medición desde la Perspectiva de los Hogares*, en Cuarto Simposio Bienal de Evaluación Externa COLEF IV, México, El COLEF, Tijuana, México.

CORONA VÁZQUEZ Rodolfo (2000), *Modificaciones a las características del flujo migratorio laboral de México a Estados Unidos*, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (eds.) *Migración y Fronteras COLEF, ALAS, COLMEX*, México.

GUJARATI Damodar N. (2004), *Econometría*, Mc. Graw-Hill, Cuarta Edición, México.

NAYARIT Gobierno del Estado de (2005), *Plan Estatal de Desarrollo 2005-2011*, en Línea.

NOVELL Albert J. (1995), *Análisis de Regresión Logística*, „Cuadernos Metodológicos“, No. 15, Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid, España.

MEZA RAMOS Eduardo (2005), *Estructura y Migración Interna en Nayarit: Un Análisis Microeconómico*, Tesis de Doctorado en Ciencias Económicas, UABC, México.

SCHEAFFER Richard L. et al (1987), *Elementos de Muestreo*, Grupo Editorial Iberoamérica, México.

STEVENSON William J. (2004), *Estadística para Administración y Economía, Conceptos y Aplicaciones*, Alfaomega/Oxford University Press, México.

VISAUTA VINACUA Bienvenido (1999), *Análisis Estadístico con SPSS para Windows, Estadística Multivariante*, Mc. Graw-Hill, España.

Ricardo Becerra Pérez, María De Lourdes Montes Torres, Eduardo Meza Ramos

Bases de Datos y Páginas Electrónicas:

Muestra del 10% del XII Censo de Población y Vivienda, INEGI México, 2000.

www.inegi.gob.mx

www.conapo.gob.mx

www.sep.gob.mx

www.nayarit.gob.mx

Centro Nacional de Desarrollo Municipal, SEGOB, México.

Organización Mundial del Turismo, <www.unwto.org/index_s.php>.

Gary Becker Personal Web Page, <home.uchicago.edu/~gbecker>.

María Estela Torres Jaquez*

Universidad Autónoma De Sinaloa, México

Marcela Rebeca Contreras Loera**

Universidad De Occidente, México

FORTALEZAS TURÍSTICAS ENDÓGENAS DE LAS COMUNIDADES Y SUS COOPERATIVAS PESQUERAS COMO OPCIÓN DE DESARROLLO LOCAL

**Endogenous tourist attractions of the c communities and their
fishing cooperatives as option for local development**

Abstract: The fishing cooperative organizations intended to constitute the proceeds to improve the standard of living of those involved and their populations. However, periods of capture comprise about five months, others engage in alternative activities to fishing, when on the other hand, their communities and the cooperatives themselves possess endogenous strengths that can be leveraged through the exploitation of tourism. This contribution is the result of a broader study aimed at diagnosing the potential of tourism resources in the fishing grounds of Sinaloa. The research is qualitative and techniques used to obtain information surveys were housewives fishing camp El Castillo, semi-structured interviews with partners and managers of fishing cooperatives in this field, in addition to an observation guide. Empirical evidence shows that fishermen fishing cooperatives carried out the supply of tourism services through boat tours where diverse flora and fauna is appreciated and carried out sportfishing, among others. However, their services are limited because they do empirically.

Key-words: fishing cooperatives, Tourism, Local Development

* torresjacques@yahoo.com

** marcelac25@hotmail.com

I. INTRODUCCIÓN

En México, el gobierno federal en 2010 identificó una escasa competitividad de la oferta de productos turísticos en los principales destinos de turismo de naturaleza en el país, con un enfoque de sustentabilidad, por lo que a través de la Secretaría de Turismo se diseñó el Programa de Ecoturismo y Turismo Rural (PETR), cuyos objetivos son consolidar los principales destinos de Turismo de Naturaleza, mediante la elaboración de un Modelo de Producto de Turismo de Naturaleza, la elevación de la calidad de los servicios y la profesionalización de los prestadores de servicios turísticos que implementan los gobiernos estatales.

En el diseño de dicho del PETR no se tomó en cuenta a los gobiernos locales, ya que su quehacer se identifica como agencias prestadoras de servicios básicos, como lo mandata el artículo 115 constitucional, (agua potable, alumbrado público, pavimentación, recolección de basura, panteones, rastros y transporte, entre otros). Sin embargo, los nuevos contextos los conmina a jugar un papel más estratégico en el diseño e implementación de políticas públicas; como eje de articulación de la acción pública local, es decir, que detonen su propio desarrollo.

En ese sentido, se considera necesario que los gobiernos locales desarrollen una capacidad innovadora de gestión e impulsen la acción pública endógena, en aras de fortalecerse internamente para encargarse de elaborar proyectos que les permitan acceder a las políticas públicas y programas ya establecidos, como de diseñar las propias. Una opción para hacer realidad la capacidad de gestión de los gobiernos locales, podría ser potencializando a las organizaciones de la economía social; específicamente a las cooperativas, ya que a través de éstas se pretende promover el desarrollo generando valor económico y social, dado que le apuestan a una mejor calidad de vida de los habitantes de las comunidades.

Las cooperativas pesqueras son organismos productores de bienes y servicios, donde los socios aportan su trabajo personal, físico o intelectual y están facultadas para almacenar, conservar, transportar y comercializar sus productos. Están ubicadas en comunidades rurales, específicamente en campos pesqueros y a través de la explotación de la actividad pesquera pretenden detonar el desarrollo regional, no obstante, dado que dicha actividad la realizan en un periodo de cinco meses al año, y dada la riqueza natural y cultural de sus comunidades y la infraestructura física que éstas poseen, pueden ser susceptibles de combinar su actividad principal, transitando hacia la generación de empresas prestadoras de servicios turísticos, actividad que

desarrollan de manera empírica, motivo por el cual consideramos que es necesario realizar un diagnóstico que permita identificar las fortalezas de infraestructura, de conocimiento y experiencia del área de explotación, con el fin de generar empresas prestadoras de servicios y que lo hagan de manera profesional.

Coincidiendo con lo anterior, en México, la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) creó un Doctorado en Economía Social Solidaria, que inició en agosto de 2016, bajo la hipótesis de que los efectos de la crisis económica podrían reducirse generando medios alternativos de producción como lo es la economía solidaria, que permite crear empresas sociales que aprovechan recursos locales. Su objetivo es formar estudiantes que puedan enfrentar los retos sociales y económicos que atraviesa el país, pues ante la creciente crisis financiera es necesario generar recursos que no dependan de grandes empresas o corporaciones. El diseño del programa prioriza la formación enfocada al financiamiento, obtención de recursos y formación de negocios dirigidos a la creación de proyectos que fomenten la economía local; aprovechando los recursos y fomentando la actividad productiva.

En este documento nos proponemos llevar a cabo la siguiente tarea: en un primer momento, identificamos el problema, a través de la revisión de algunas experiencias de turismo comunitario a partir del desarrollo endógeno, de las propuestas de los planes de desarrollo de los diferentes niveles de gobierno y referentes que nos indiquen la necesidad de contar con mayor investigación acerca del rol de los gobiernos locales en el desarrollo comunitario, creando un nicho de trabajo que pretende realizar aportaciones mediante la presente investigación.

La metodología utilizada para esta investigación es cualitativa. Los instrumentos diseñados para recabar la información de campo fueron la entrevista semiestructurada, y una guía de observación.

El objetivo de investigación fue realizar un diagnóstico del potencial turístico del campo pesquero El Castillo con el fin de identificar los recursos turísticos que podrían explotar las cooperativas pesqueras ahí ubicadas, como un factor endógeno de desarrollo local. El alcance de la investigación es exploratorio y descriptivo, el producto principal es proporcionar un diagnóstico del potencial turístico del campo pesquero El Castillo, perteneciente al municipio de Navolato, del estado de Sinaloa, México.

En un segundo momento presentamos los resultados parciales de la investigación, es decir; se identifican los recursos turísticos del campo pesquero El Castillo, con el fin de que las cooperativas pesqueras ahí instaladas combinen la actividad pesqu-

era con el turismo comunitario. Al final proporcionamos conclusiones y recomendaciones preliminares.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. TURISMO, ACCIÓN PÚBLICA LOCAL Y COOPERATIVAS PESQUERAS

The European Fisheries Areas Network (FARNET), a través de su revista *Farnet MAGAZINE* (2013, p. 4) señala que

- En el periodo 2014-2020 el desarrollo local de las comunidades tendrá que responder al gran reto de la creación y conservación de puestos de trabajo en la zona, en especial para los jóvenes. En las zonas de pesca, una de las formas de conseguirlo es “capturando” parte de la ingente demanda de bienes y servicios que ha creado el turismo.

En el documento citado anteriormente se identifica que para atraer a los turistas se requiere cumplir con las condiciones básicas necesarias para el desarrollo de la actividad turística: lugares donde alojarse, donde alimentarse y asegurar el fácil acceso, aunque las comunidades interesadas en destacar deberán ofrecer productos diferenciados. En el caso de los campos pesqueros se podrían destacar las fortalezas y diseñar estrategias tomando en cuenta su exclusivo patrimonio natural, las actividades de ocio y las características propias de la zona. La estrategia que se recomienda para formar atractivos turísticos va a depender de si la zona en cuestión es ya o no un destino turístico conocido. Si los visitantes potenciales no conocen lo suficiente su patrimonio natural y cultural, será necesario poner en marcha una estrategia de información y promoción.

Por otra parte, investigadores interesados en el tema, como Jaegermann (2011, p. 67) revisa el turismo comunitario en el contexto del desarrollo local, particularmente en el caso de experiencias latinoamericanas; considera que ese tipo de turismo se inscribe en las estrategias del desarrollo local endógeno, y que es la comunidad agente y gestora de las actividades económicas relacionadas con ese turismo. Identifica entre sus principales ventajas el “aprovechamiento de recursos locales disponibles para la creación de puestos de trabajo y fuentes de empleo, fortalecimiento de las estructuras comunitarias y de las identidades locales y, en consecuencia retención de la población de las áreas rurales”

Con el fin de conocer cuáles son las políticas existentes en México revisamos Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018, p. 143) e identificamos que para aprovechar di-

cho potencial turístico y generar una mayor derrama económica en el país, se trabaja a partir de cuatro estrategias con sus respectivas líneas de acción. La estrategia 4.11.2. se propone impulsar la innovación de la oferta y elevar la competitividad del sector turístico, a través de diferentes líneas de acción, entre ellas la de “fortalecer la investigación y generación del conocimiento turístico y diversificar e innovar la oferta de productos y consolidar destinos, detonando el turismo cultural, ecoturismo y aventura y de fomentar la colaboración y coordinación con el sector privado, gobiernos locales y prestadores de servicios”.

Sin embargo, Cabrero (2005) hace mención a que en México, de manera tradicional no se ha considerado a los gobiernos locales como agentes responsables y promotores del desarrollo local, entre otras cosas por su carencia de recursos económicos. Por lo general, esa ha sido una tarea que gobierno federal ha delegado a los gobiernos estatales, no obstante, en escenarios cada vez más cambiantes, el impulso a la productividad y la internacionalización ha abierto espacios para incidir en el desarrollo local, lo que ha puesto al descubierto, además de la falta de recursos económicos y a la carencia de instrumentos de políticas para hacerlo realidad.

Dado que varias regiones buscan nuevas fuentes de desarrollo, ante la escasa productividad de las actividades a las que se dedican y aprovechando que la república mexicana es rica en recursos naturales y culturales que pueden ser susceptibles de uso turístico y detonar el desarrollo de los servicios turísticos a través de empresas prestadoras de servicios, trayendo consigo el crecimiento de ingresos y su respectiva contribución a la economía nacional

No obstante, existen debilidades externas que los gobiernos locales no pueden controlar, entre ellas encontramos las institucionales; que no les permiten asumir plenamente sus funciones en la gestión del desarrollo urbano y, las económico-financieras; que lo hacen dependiente de otros órdenes de gobierno. Cabrero (2005, p. 149), menciona que existen también variables internas que deben reconocerse; como

- ...las propias estructuras administrativas están poco adaptadas a una acción pública local que se hace más compleja; administradores locales poco preparados profesionalmente para atender las tareas y sin incentivos para hacer una carrera en la administración local; obsoletos sistemas de prestación de servicios públicos, y precarios o inexistentes instrumentos de planeación el desarrollo.

En lo que respecta al estado de Sinaloa, el Plan Estatal de Desarrollo¹ plantea tres ejes, entre ellos rescatamos el de la Obra Material, llamado Prosperidad Económica con Calidad de Vida, donde encontramos al turismo como el nuevo motor de la economía. En él se reconoce que Sinaloa tiene una ubicación geográfica estratégica para el desarrollo del turismo, infraestructura básica de comunicaciones y gran extensión de litorales y destinos de sol, playa y montaña, además de la diversidad de atractivos turísticos naturales, históricos y culturales.

Es pertinente destacar que Castañeda, Guido y Medina (2012, p. 7) afirman que en el país y en Sinaloa a pesar de que la cooperativa es la forma de organización más arraigada y conocida para llevar a cabo su actividad económica y se le reconoce como una institución social y económica de profundas raíces culturales en los campos pesqueros, "hoy ese cooperativismo pesquero está sumergido en una profunda crisis".

III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Sinaloa cuenta con 62 comunidades pesqueras, con más de 14 mil pescadores ribereños explotan la actividad pesquera y lo hacen agrupados en 141 cooperativas de producción pesquera. Las cooperativas pesqueras de mayor importancia con respecto a la producción están ubicadas en el municipio de Mazatlán y en las comunidades de Topolobampo, El Castillo y La Reforma.

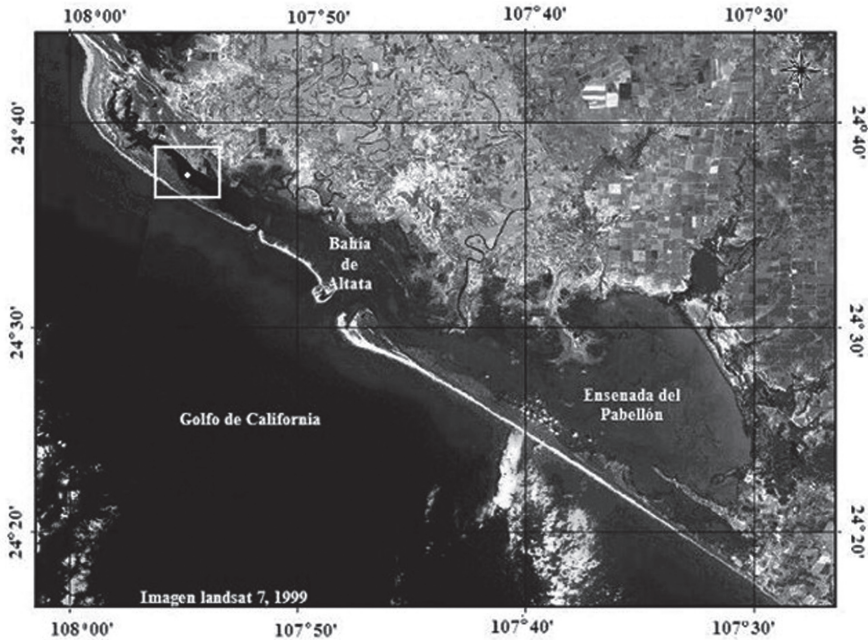
El campo pesquero El Castillo, pertenece al municipio de Navolato, en él se encuentran ubicadas cuatro cooperativas que desarrollan su actividad pesquera en la Bahía y Aguas Marinas de Altata y Ensenada del Pabellón, que representa uno de los refugios más importantes para las aves acuáticas en el estado de Sinaloa, identificándose más de 292 especies de aves migratorias y residentes de la zona.

La Bahía y Aguas Marinas de Altata y Ensenada del Pabellón se localiza en la parte central litoral del Estado de Sinaloa (Noroeste de México); al noroeste del Municipio de Culiacán y suroeste del Municipio de Navolato. El sistema lagunar está conectado con varios esteros y lagunas interiores (Ver mapa 1).

Los socios de las cooperativas pesqueras que se ubican en El Castillo cuentan con concesión para capturar camarón y permisos para capturar jaiba, tiburón, entre otras especies. Cada cooperativa posee una infraestructura física, embarcaciones (dotadas de motores), implementos de pesca, equipo de trabajo, entre otros (Ver imagen 1).

Empero, la actividad de captura la realizan por un periodo de seis meses, y aunque algunos pescadores desarrollan la actividad turística de manera empírica, otros emigran o se dedican a actividades diversas, como obreros, albañiles, entre otros, desaprovechando su capacidad instalada; por lo que se considera se puede fomentar el turismo relacionado con la pesca.

Mapa 1. Bahía de Altata y Ensenada del Pabellón



Fuente: Localización geográfica del área de estudio.

En ese sentido, en un primer momento, se realizó un estudio exploratorio con amas de casa en El Castillo con el fin de conocer si existía demanda de turistas, qué tipo de servicios demandaban y las fechas de mayor afluencia, entre otros aspectos.

Dado que los resultados arrojaron que sí existe demanda de los servicios turísticos, el siguiente objetivo de investigación fue realizar un diagnóstico del potencial turístico de la Bahía que explotan las cooperativas del campo pesquero El Castillo, con el fin de identificar los recursos turísticos como un factor endógeno de desarrollo local.

Imagen 1. Muelles de una Cooperativa ubicada en El Castillo



Fuente: Elaboración propia, METJ (2013).

3.1. REFERENTES METODOLÓGICOS

Para este estudio se seleccionó el campo pesquero El Castillo dado que las cooperativas pesqueras que ahí se ubican contribuyen en mayor medida a la producción del estado de Sinaloa, por el desplazamiento de las actividades primarias que desarrollan y por su potencial para participar en el mercado turístico.

Los instrumentos diseñados para recabar información de campo fueron la observación simple, las encuestas y entrevistas. Además del diseño de los instrumentos se consideraron las *visitas in situ* para identificar el patrimonio de las cooperativas y el potencial turístico del campo pesquero en mención.

En esta investigación se aplicaron 30 encuestas a amas de casa, posteriormente se realizó un recorrido por la Bahía para la identificación del potencial turístico, cuyos guías eran socios de las cooperativas, por lo que se aprovechó el recorrido para entrevistarlos. De igual manera, se entrevistó a directivos y a autoridades de la localidad con el fin de obtener información a nivel técnico y conocer los recursos con los que cuenta el campo pesquero y lugares aledaños que pudieran ser atractivos a los turistas actuales y potenciales.

IV. RESULTADOS PARCIALES

La población de Sinaloa asciende a 2' 767 761 habitantes, misma que representa el 2.5% de la población nacional y es un estado considerado como de bajo grado de marginación. Por su parte, en el estado, el municipio más joven es Navolato, posee una población de 135 603 habitantes, cuenta con 342 localidades y se considera con un grado de marginación bajo. Su colindancia al Norte es con los municipios de Morcorito y Angostura, al Sur, Oeste, Noroeste, Sureste y Suroeste con el golfo de California y al Este y Noroeste con el municipio de Culiacán (Ver Mapa 2). Tiene una altitud sobre el nivel del mar que varía desde los cero a los 20 metros en sus partes más altas.²

El campo pesquero El Castillo pertenece a la sindicatura de Sataya, está etiquetado con un grado de marginación bajo y está catalogado como urbano. Para acceder a él se cuenta con una carretera estatal que va de Culiacán a El Castillo, con una distancia de aproximadamente 63 km. Del entronque de Navolato se deriva una carretera local que pasa por las localidades de Villamoros, Sataya, El Molino y posteriormente se encuentra El Castillo. Una vez ubicados en el campo, la calle principal atraviesa la comunidad donde se localizan las bodegas y muelles de las cooperativas pesqueras.

Mapa 2. Ubicación del municipio de Navolato, Sinaloa, México



Fuente: Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (2014).

² De acuerdo a la enciclopedia de municipios y delegaciones de México.

En El Castillo, localidad donde se llevó a cabo el estudio, se encuentran ubicadas cuatro cooperativas pesqueras, que aglutinan a alrededor de 500 socios y 250 embarcaciones dotadas con motores de diferentes capacidades. Cada cooperativa posee sus propias instalaciones equipadas con mesas de concreto y aluminio; poseen oficina con escritorios, archiveros y computadora; tanques y cuartos de gasolina; contenedores de acero inoxidable y de concreto, básculas para el pesaje del producto, cuartos de hielo, entre otros.

Entre los resultados del estudio exploratorio de las amas de casa destacamos que sí existe demanda de turistas que visitan la comunidad pesquera, la fecha de visita es más representativa en semana santa³, seguida de los fines de semana y en menor medida en periodos de verano. Entre los tipos de servicios requeridos por los turistas, los de mayor demanda son paseos en lancha, seguido de la pesca deportiva, demanda de servicio de restaurantes, paseos por esteros y en menor medida, visitas a la isla.

Se identificó que mayoritariamente es el pescador el que proporciona el servicio solicitado al turista, seguido de los habitantes de la comunidad y en menor medida los familiares del turista, sin embargo, lo hacen de manera empírica.

Respecto a los servicios que se prestan en el campo pesquero El Castillo, encontramos que en la localidad se localizan restaurantes entre los que destacamos La Cabaña del Abuelo donde se expenden alimentos preparados con base en mariscos. De igual manera, encontramos el restaurant El Viejo Cayuco, que cuenta con muelle integrado, así mismo, otra de las instalaciones que ofertan alimentos es la palapa Pedregón (Ver imagen 2). Por otra parte, algunas actividades podrían explotarse las instalaciones de las sociedades cooperativas de la localidad.

Aunque se están haciendo viajes turísticos de manera empírica, no se cuenta con una unidad de servicios para atender a los visitantes, la gente llega principalmente de Culiacán a las cooperativas para realizar recorridos en lancha por la Bahía y arriban a alguna de sus islas, realizando visitas bajo el concepto de no perturbación, además se realizan viajes de pesca deportiva y de deportes acuáticos (Ver imagen 3) Algunos de los turistas que acuden son nacionales y los más son principalmente de la ciudad de Culiacán, sin embargo, no se cuenta con un registro del número de visitantes que acuden a solicitar el servicio y las fechas de mayor presencia son en temporadas vacacionales.

Imagen 2. Vista de acceso al restaurante “El Viejo Cayuco”



Fuente: Elaboración propia, METJ (2013).

Imagen 3. Operador del recorrido por la Bahía



Fuente: Elaboración propia, METJ (2013).

Producto del recorrido por la Bahía y sus alrededores y de las entrevistas aplicadas a directivos, socios y autoridades, los resultados arrojan que se cuenta con islas El Cuervo, Los Cocos, Boca del Río, La Figueroa, Boca Vieja, El Contrabando y Los Redo, donde algunos pescadores llevan ya a sus clientes a pasear.

Se identificó en esta investigación preliminar la observación de aves, observación sideral, interpretación de los sistemas de manglar existentes en la región (Ver imagen 4).

Entre las debilidades identificadas encontramos que en el recorrido al lugar falta señalización para llegar con facilidad al sitio, incluso dentro del mismo poblado. Por otra parte, en el campo pesquero son visibles los desagües directos al mar contaminándolo y afectándolo visualmente.

Pretendiendo acercarnos a las agencias que pudieran hacer realidad el aprovechamiento del potencial turístico del Campo Pesquero mencionado, realizamos una búsqueda preliminar de políticas y programas públicos que entre su población objetivo se encontraran las Sociedades Cooperativas de productores de bienes y/o servicios como lo son las cooperativas pesqueras y en esta aproximación señalamos que el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) las cooperativas pesqueras pueden acceder a varios programas⁴, entre ellos al *Programa de Fomento a la Economía Social*, cuyo objetivo es fomentar, desarrollar y fortalecer las capacidades técnicas y productivas, financieras y de gestión, formación de capital y comercialización del sector social de la economía, para consolidarlo como opción viable de inclusión productiva, laboral y financiera. Este programa está dedicado a los jóvenes, mujeres y población en situación de vulnerabilidad. A los jóvenes se les apoya a través del *Proyecto Escala*, cuyo objetivo es contribuir a generar un eslabón para que estos transiten hacia la inclusión productiva; a las mujeres y población en situación de la vulnerabilidad se les otorgan esquemas de financiamiento y convocatorias que puedan dar respuesta a las necesidades específicas⁵.

4 E inclusive, conformar cooperativas turísticas, combinando su actividad principal que es la pesca.

5 Para mayor información consulte la página www.inaes.gob.mx/

Imagen 4. Vegetación de manglares en las islas de Bahía Ensenada de Pabellones



Fuente: Elaboración propia, METJ (2013).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PRELIMINARES

El objetivo de esta investigación fue realizar un diagnóstico del potencial turístico del campo pesquero El Castillo con el fin de identificar los recursos turísticos que podrían explotar las cooperativas pesqueras ahí ubicadas, como un factor endógeno de desarrollo local.

Se concluye de manera preliminar que las cooperativas pesqueras poseen infraestructura física, pescadores con conocimientos del mar y de sus potencialidades. En el Campo Pesquero El Castillo sí existe demanda de turistas que visitan la comunidad pesquera, aunque lo hacen en fechas representativas y no de manera consuetudinaria, estos demandan distintos servicios que los mismos pescadores proporcionan, pero lo hacen de manera empírica, aunque existen políticas y programas públicos que se ofertan para tales objetivos identificamos una separación, donde los que ofertan no publicitan lo necesario y los que demandan desconocen cómo formular proyectos que atiendan las convocatorias públicas.

El grupo de pescadores que proporciona los servicios mencionados, lo hace porque posee el conocimiento del mar y maneja con destreza las embarcaciones

y artes de pesca, sin embargo, sus condiciones socioeconómicas no les permite tomar capacitaciones, por lo que carecen de la visión como empresarios, desconocen cómo formular diseños de productos turísticos y los indicadores que deben estar presentes en un servicio de calidad, además de las disposiciones legales que invitan a considerar un plan de manejo y que las actividades turísticas deben de ser de bajo impacto. He ahí la necesidad de la intervención de los diferentes niveles de gobierno.

Los pescadores entrevistados consideran que al diversificar su actividad productiva al realizar la actividad turística de manera profesional se crearían fuentes de empleo y por ende, se obtendrían ingresos adicionales lo que pudiera ser una alternativa que evitaría la migración laboral; posibilidad que les permitiría mejorar su estilo de vida en las condiciones cuando la pesca ya no proporciona los ingresos fijos y, la obtención de ingresos adicionales por otra vía, son limitadas. No obstante, además de lo anterior los efectos al desarrollar la actividad turística como complemento de la pesca, sería el tener contacto con diversa gente, desarrollar una actividad empresarial, apreciar y cuidar sus riquezas naturales, el fortalecimiento del capital social y el empoderamiento e identidad de la comunidad.

Las actividades a realizar se pueden promocionar y los pescadores profesionalizarse, así como aprovechar sus conocimientos de la zona dada su experiencia como pescadores, lo que les permitiría ofertar sus servicios a visitantes nacionales y extranjeros, desarrollar campamentos en los sitios permitidos y realizar caminatas o paseos en bicicleta sobre las dunas. Además, es factible realizar kayakismo y desarrollar rutas en los esteros de Boca Vieja y el Contrabando.

Así mismo, es necesaria la intervención de operadores de viajes que hagan posible una mayor difusión de los servicios que ofrecen al visitante, de tal forma que se ofrezcan paquetes turísticos en los que se tenga considerado realizar la oferta de servicios, aprovechando el potencial turístico del campo pesquero en estudio. No obstante, Se requiere capacitación en las áreas de prestación de servicios, atención a comensales, manejo higiénico de alimentos y conocimiento de los ecosistemas costeros. De igual manera sería de suma importancia contar con atractivos específicos para personas con capacidades diferentes.

A manera de integrar a diversos actores en la solución de la problemática, podría sugerirse la coordinación con las instancias adecuadas del H. Ayuntamiento de Navolato, planteando que el Campo Pesquero es factible de aprovechamiento turístico, pero requiere entre otras cosas, mejoras en señalización e imagen del poblado, cre-

ar una unidad servicios básicos, un módulo de información turística y apoyo para la construcción de infraestructura básica para atención a turistas.

Por lo que, preliminarmente podemos inferir que la intervención del Estado para promover las actividades del sector servicios en la región ha sido escasa; ya que en opinión de los pescadores entrevistados no se ha puesto énfasis en la articulación de acciones para promover el potencial turístico de los campos pesqueros. No se ha desarrollado la capacidad innovadora de gestión que impulse la acción pública endógena; es decir, aprovechar las fortalezas de las comunidades y a su vez tampoco la oferta de políticas públicas y programas ya establecidos, en aras de desarrollar proyectos que detonen el potencial turístico de los campos pesqueros que permita desarrollar actividades donde los mismos pescadores se auto empleen y aporten en beneficio de su comunidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adventure Travel Assessment Report (2015, 10 de septiembre), *Reporte del diagnóstico sobre el potencial de los recursos de turismo de naturaleza en México*, Recuperado de <<http://ictur.sectur.gob.mx/pdf/estudioseinvestigacion/segmentosyproductos/publicacionesexternas/DIAGNOSTICODETURISMODEAVENTURA.pdf>>.

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (2015, 4 de octubre), *Doctorado en Economía Social Solidaria*, Recuperado de <<http://www.e-consulta.com/nota/2015-09-30/universidades/aprueba-buap-doctorado-en-economia-social-solidaria>>.

Cabrero, Enrique (2005), *Acción pública y desarrollo local*, México: Edit, Fondo de Cultura Económica.

Castañeda, Nicolás, Guido, Sandra y Medina, Fabiola (2012), *Cooperativas pesqueras exitosas en Sinaloa: lecciones para aprender y compartir*, México: The Walton Family Foundation, Conselva, Costas y Comunidades, A. C. y Comisión Nacional de Pesca y Acuicultura.

CONEVAL, SHCP, FP (2010), *Programa Anual de Evaluación 2011*, 15 de diciembre de 2010, número de oficio 307-A-7019.

Daltabuit, Magalí et al. (2000), *Globalización y turismo en el sur de Quintana Roo*, Recuperado el 28 de agosto del 2015, Recuperado de: <<http://www.iifl.unam.mx/html-docs/cult-maya/27/daltabuit.pdf>>.

Daltabuit, Magali et al. (2005), *Sustentabilidad y ecoturismo en tres garantías*, Quintana Roo, México: UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.

Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México (2014, 31 de octubre), Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED).

Farnet MAGAZINE (2015, 02 octubre), *Uniendo la Pesca con el turismo, publicado por la Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea*, Recuperado de <https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet/files/documents/FARNET_Magazine_09_ES_0.pdf>.

Gobierno del Estado de Sinaloa (2010), *Plan Estatal de Desarrollo de Sinaloa (2011–2016)*, Recuperado el 29 de agosto del 2015, Recuperado de: <http://innovaciongubernamental.gob.mx/innovacion/documentos/PED_2011_2016_Sinaloa.pdf>.

Gobierno Federal de la República (2012), *Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018)*, Recuperado el 28 de agosto del 2015, Recuperado de: <<http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf>>.

INAES (2015,11 de julio), *Convocatorias 2015*, Recuperado de <<http://www.inaes.gob.mx>>.

Integración de Agrupamientos Turísticos Competitivos: „Clusters Turísticos“, Programa de Competitividad, Fascículo número 5, Serie de documentos técnicos, SECTUR, fecha de publicación no precisada.

Lisocka-Jaegermann (2011), *El Turismo comunitario en el contexto del desarrollo local. Experiencias Latinoamericanas*, En Contreras Loera, M.R. y Zulawska, U. (Eds.), *Cooperativismo y Desarrollo Local*: Editorial SBL.

Mir, Martí, Loyola (2015, 13 de octubre), *Evaluación en materia de Diseño del Programa de Ecoturismo y Turismo Rural*, Recuperado de<https://www.google.com.mx/search?q=Manual+de+Dise%C3%B1o+y+Construcci%C3%B3n+del+proyecto+NATURA+Estancias+Vivas&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=QjofVtfBB4mnNur3kcgD>.

Organización de las Naciones Unidas (ONU), *Objetivos de Desarrollo del Milenio*, Recuperado de <<http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/>>.

Sectur (2011), *Evaluación en materia de Diseño del Programa de Ecoturismo y Turismo Rural*, Gobierno Federal, Sectur. Recuperado de <www.sectur.gob.mx/wp-content/uploads/2014/.../Evaluacion_Materia>.

Términos de Referencia para la Evaluación en materia de Diseño del Programa de Ecoturismo y Turismo Rural (Coordinación de la Unidad Técnica de Evaluación, SECTUR, 2011), Recuperado de <www.sectur.gob.mx/work/models/sectur/Resource/14774/fasciculo5.pdf>.

Elżbieta Żuławska-Sobczyk*

Sociedad Polaca De Estudio Latinoamericanistas, Polonia

REFUGIO PALLARCOCHA COMO ELEMENTO DE LA CONCEPCIÓN DEL DESARROLLO SUSTENTABLE EN LA REGIÓN DEL VOLCÁN COROPUNA EN PERÚ

*Refuge Pallarcocha as element of the concept of sustainable
development in the region of volcano Coropuna in Peru*

Abstract: The aim of the paper is to present the project of shelter – research center located in the Peruvian Andes. The project aims to create such an object model that will serve the region's sustainable development. It is intended to indicate how you can associate the basic functions of the shelter with the research center but also to the role of direct and indirect education. The proposed technical solutions for shelter usually could be used in homes in the region. On the other hand the shelter will serve as a center for intercultural encounters between tourists, mostly foreign, and local society.

Key-words: sustainable tourism, green technologies, Peru

I. INTRODUCCIÓN

El propósito de este artículo es presentar el proyecto del refugio-centro de investigación, ubicado en los Andes peruanos, que podría ser centro del modelo de desarrollo de turismo sustentable.

La selección del tema y de localización no es accidental. Desde hace unos años estoy interesada en el Perú y especialmente en la región montañés de Coropuna y Pallarcocha.

* elzbietazulawska@wp.pl

Después de dos estancias en Perú llegué a la conclusión, que los excepcionales y únicos recursos naturales y culturales no son bien utilizados para el desarrollo del turismo. Los recursos culturales son tanto de la época pre-incaica como incaica y contemporáneos, folclóricos. La población autóctona, privada del acceso a diversos avances de la civilización moderna, ni siquiera tiene conciencia del valor de estos recursos y en varias ocasiones los maltratan, mientras que estos recursos podrían aumentar el desarrollo del turismo y en consecuencia generar los ingresos para los habitantes.

Perú tiene diferentes valores tanto de naturaleza como culturales. En la region en que será ubicado el refugio se puede encontrar ejemplos interesantes de fauna y flora andina, paisajes de belleza incomparable, expresiones de la cultura de los pastores y pobladores de pequeñas ciudades basada en las tradiciones pre-columbinos, coloniales y las más modernas. Finalmente existen también varios sitios arqueológicos. Desafortunadamente la política gubernamental no aprecia todos estos valores en la población local. Se puede observar la actitud pasiva hacia al medioambiente, o incluso su explotación sin reflexión, excesiva y caótica. Uno de los caminos para oponerse a este fenómeno negativo es la formación de la conciencia de la población local en el área de protección de medioambiente, conservación de objetos de cultura material y cultivo de la cultura regional. El turismo sustentable sirve para apoyar a todas estas actividades.

El proyecto del refugio ubicado a un lado del lago Pallarcocha puede representar una de las alternativas para el desarrollo del turismo y se puede también enseñar el camino del uso sustentable de los recursos naturales y antropomórficos de la zona.

II. VALORES TURÍSTICOS DE LA REGIÓN

En Perú existen varias regiones cuyos valores turísticos son utilizados en un mínimo grado o nulo. Una de estas regiones es la del volcán Coropuna. La región está ubicada en el desierto montaños, de clima severo, como en buena parte de Perú. Goza de fauna y flora específica, que se puede encontrar solo en los Andes. Las condiciones geo-climáticas permiten la existencia de animales únicos como llamas, alpacas, vicuñas, viscachas o cóndores y las plantas endémicas como llareta o *Pullas Raymondi*.

No solo la naturaleza es la única en la región. El Machu Picchu es mundialmente conocido, pero pocas personas saben sobre sitios arqueológicos menores que dan testimonio a la historia compleja de América Latina. En la región de volcán Coropuna

abunda sitios arqueológicos. Sitio Maucallacta, investigado por arqueólogos de Polonia es uno de ellos, y es el más grande e importante. Debido a la falta de recursos financieros y personal calificado, estos sitios menores por lo general están solo registrados, pero en ellos no se lleva a cabo investigación científica. Los elementos de la cultura pre-colombina y colonial se pueden encontrar también en el folclor contemporáneo.

Gracias a la vasta riqueza y amplia diversidad de recursos, la región tiene un amplio potencial turístico. La falta de infraestructura y de información provoca que lleguen solo los viajeros más perseverantes. Sin embrago la visita se podría complementar por rafting, ciclismo, escaladas, esquí de alta montaña y el más popular trekking de todo género.

Dado que en la región todavía no hay turismo a gran escala, se les puede describir fácilmente. Casi no hay turistas nacionales, solo algunas personas que se detienen en su camino, ya que les lleva principalmente a Cañón Cotahuasi. El segundo grupo lo forman los turistas que buscan 'el verdadero Perú', fuera de los caminos frecuentados, quienes por lo general viajan con mochilas (llamados mochileros), usan medios de transporte colectivo y sus recursos financieros son limitados. El tercer grupo son los que también buscan fuertes impresiones, como el grupo anterior, pero cuentan con más recursos financieros y no quieren privarse de cierta comodidad. Este grupo proviene por lo general de Europa Occidental y Estados Unidos. Es algo difícil satisfacer sus necesidades, porque la infraestructura está poco desarrollada y fuera del alcance de los caminos frecuentados por los turistas internacionales.

III. SUPOSICIONES Y OBJETIVOS DEL PROYECTO Y MÉTODOS PARA SU LOGRO

El refugio debe cumplir varias funciones:

- Ofrecer servicios de hospedaje, alimentación e información básica para esta clase de instalaciones;
- Acoger el centro de investigaciones arqueológicas y antropológicas;
- Crear un espacio de encuentro entre los habitantes de la región con los extranjeros y de intercambio cultural;
- Realizar la tarea educativa;
- Permitir la activación económica de los pueblos vecinos.

La ubicación del refugio es uno de los puntos importantes para entender el proyecto. Lago Pallarcocha se encuentra a los pies del volcán Coropuna, la tercera montaña más alta de Perú, (4750 metros sobre el nivel del mar), a distancia de menos de un kilómetro de la única carretera (hasta la fecha de herradura) a Cotahuasi. El refugio será ubicado sobre la morrena frontal que separa la laguna de la carretera, al occidente de Pallarcocha, con la vista tanto a la misma Coropuna como al más lejano volcán de Solimana, también de altura de más de 6 mil metros sobre nivel del mar. La laguna está rellena de agua cristalina, en la cual nadan las truchas. Los poblados más cercanos se encuentran a diez kilómetros aproximadamente y están habitados por pastores de llamas y alpacas. Los terrenos alrededor del lago pertenecen a la comunidad indígena que habita una aldea de cuatro chozas ubicada mas abajo en el valle. El refugio formará un centro crucial para activar esta zona desértica. El refugio tendrá que ser autosuficiente en la mayoría de los aspectos de su funcionamiento. Dadas las condiciones climáticas es relevante la obtención de autosuficiencia energética, la cual será crucial para el desarrollo del proyecto.

El lugar tiene varias ventajas desde el punto de vista de un turista. Se puede llegar relativamente fácil, gracias a la carretera a Cotahuasi. Por lo mismo puede servir como lugar de descanso para los que viajan a Cotahuasi. Los turistas desde este punto, pueden iniciar su escalada a la cumbre de Coropuna. Otros pueden bajar en varias direcciones para visitar los lugares interesantes (véase mapa no.2). En el refugio los turistas podrán obtener información, ayuda cuando sea necesaria, rentar servicios de guías y bestias para cargar su equipaje.

Como ya se ha mencionado, uno de los tesoros de Perú son los restos arqueológicos y la cultura, todavía poco investigados e incluso todavía desconocidos, igualmente poco apreciados por la sociedad local. La población local en varias ocasiones no sabe valorar estos restos, no los respetan y frecuentemente los usan de manera inapropiada. Por ejemplo los elementos de los monumentos antiguos los usan para construcciones modernas. Para evitar tal tipo de actuaciones se debe educar la población, hacerla apreciar estos restos. Aunque la tarea principal en este campo es propia de las autoridades centrales y departamentales, en este refugio se propone hacer intento en este campo. Esta será una de las asignaciones del centro de investigación. Para lograrlo se organizará en el refugio una sala de exposición de cultura material de la región de Coropuna y la tienda de las artesanías. A pesar de esto, en el refugio habrá una sala de uso múltiple, donde se podrá organizar los clases tradicionales, conferencias o simposios pero también los cursos de artesanía o arte local. Así los jóvenes

podrían aprender las técnicas tradicionales, sin pensar que no tienen importancia frente a las tecnologías, de tal manera que las personas podrían tener más respeto a su tradición e historia y además obtener ingresos adicionales. Producir souvenirs, facilita sobrevivencia de productos y técnicas tradicionales.

En el refugio se realizarían las exposiciones de varios tipos. A pesar de las típicas exposiciones de artesanía de la región serán las exposiciones de los productos de cursos que se llevarán a cabo en este centro o los hallazgos arqueológicos encontrados en los alrededores. Muestras de varios tipos deben permanecer en todos los espacios del refugio, para que los turistas que permanecerán en éste conozcan la cultura regional, incluso inconscientemente.

La función educativa no será limitada a los elementos culturales. Otro aspecto muy importante es el enfoque ecológico en el funcionamiento del hombre. Como ya se ha mencionado, la región de Coropuna está poco poblada, gracias a eso la naturaleza es relativamente virgen y acogen los animales y pájaros salvajes. Esto atrae los turistas, pero exige la enseñanza sobre tratamiento de la naturaleza, tanto por los turistas como por la gente local que aparecerá en la zona más frecuentemente cuando vendrán los turistas más numerosos. En lo general, la educación medioambiental debería ser a cargo del gobierno y organizaciones no-gubernamentales, pero el refugio debe también tener su aporte. Uno de ellos es poner al corriente a los usuarios del refugio con la más moderna resolución tecnológica en el área de producción y uso de energía y agua, dar acceso a los medios de comunicación modernos. Estas tecnologías son por lo general costosas, pero disminuyen sus precios y algunos ya se pueden conseguir a precios razonables. Su uso en el refugio servirá para la propagación de este tipo de tecnologías.

Otro de los aspectos de la educación ecológica será la solución del problema de la basura. En varios lugares, especialmente en los alrededores de los pueblos, el paisaje está destruido por escombros informales de la basura. El primer paso es hacer que la población local sea sensible; el siguiente será enseñar cómo se puede resolver el problema. El aprendizaje sobre el uso de los desperdicios de varios tipos por ejemplo, de técnicas usadas en el refugio 'verde' sería un avance importante en la educación ecológica. La gente que va a trabajar en el refugio, o lo van visitar, aprenderá cómo funcionan las fuentes de energía renovable, el desagüe ecológico etcétera. Esta sabiduría tal vez la difundirán en los pueblos locales.

Siempre y cuando esto sea posible para la construcción del refugio, se debe usar materiales del lugar. Dado que el ambiente está dominado por rocas, para la con-

strucción se usará principalmente la piedra. Obviamente este no será el sillar, debido a cual es conocida Arequipa, sino la piedra local. Esto asegurara dos objetivos: costo bajo de material y su fusión con el paisaje.

Otra de las funciones del refugio está relacionada con la convivencia intercultural. Los espacios comunes del refugio tienen que ser planificados de tal manera, que tanto los turistas como los empleados coexistirán en ellas. Gracias a eso unos van a aprender de los otros durante los contactos cotidianos. Sin embargo se tiene que separar los espacios para el centro de investigación, para alojamiento de los gerentes y de los empleados del sitio.

El refugio tiene que satisfacer las necesidades de varios grupos de turistas. En el refugio se colocará habitaciones de diferentes estándares. Esto permitirá aumentar la eficiencia económica del refugio. Pero para cumplir con la función intercultural, de la parte comercial del refugio, solo los dormitorios serán diversificados según estándar del servicio. Como ya se mencionó en los demás espacios la gente de diferentes grupos tendrá que mezclarse.

El funcionamiento del centro de investigaciones arqueológicas dentro del refugio, tendrá como objetivo la profundización del conocimiento del pasado de la región y apoyará el programa educativo.

En el plano económico, el refugio creará empleos para la población local, tanto de forma directa – dentro del mismo objeto – como indirecta, en abastecimiento de los turistas y en servicios para ellos.

Las consideraciones aquí presentadas llevan a la conclusión, que para cumplir con todos objetivos el programa de un refugio turístico típico se tendrá que ampliar de manera significativa. Sin embargo, para subrayar su función principal, me quedaré con el nombre ‘refugio’ para este objeto.

IV. EL PROYECTO

La ubicación del refugio ya fue brevemente presentada. Vale mencionar, que la cumbre de la morrena sobre el cual será construido, está protegida de los vientos del sur por las rocas, pero están no son tan cercanas como para ser peligrosas durante los temblores que se presenta de manera frecuente en la zona. La carretera de herradura a Cotahuasi que pasa por debajo de la morrena facilitará el acceso. Además se puede esperar, que el refugio va a ser visitado para un corto reposo por los que viajan

a Cotahuasi, tanto los turistas como la gente local. Esto puede fortalecer el programa educativo del refugio.

En el refugio se aislará algunas cuantas zonas funcionales. La parte central está planificada como el 'pasaje' de varios niveles al cual tienen acceso todos los usuarios del refugio. Esta es la zona de comunicación y de recreación, donde se puede pasar el tiempo como le guste a cada uno. Las paredes de vidrio que se usará en esta parte del edificio permitirán la vista a los volcanes Coropuna y Solimana. Para facilitar la contemplación de los alrededores en el entresuelo ubicado en el nivel más alto se proyecta el observatorio. Por allá pasara la escalera que comunicará todos los niveles del edificio.

De este 'pasaje' se podrá alcanzar todas las partes funcionales del refugio. En la parte occidental se colocará el centro arqueológico, con acceso de la entrada principal del edificio. En la misma parte encontrará su lugar la administración del objeto y habitación de los gerentes del refugio en la planta baja (con segundo acceso desde fuera del edificio) y cuatro habitaciones de estándar superior en el primer piso. En la parte oriental, en la planta baja, se encontrará el restaurante y fonda para los turistas que quieren iniciar temprano sus excursiones. En el primer piso se encontrarán dormitorios comunes, con camas de pisos y baños compartidos. Al lado de éstas se encontrarán las habitaciones de los empleados temporales. La cocina turística estará ubicada en planta baja igualmente como la sala para docencia, con el acceso desde 'pasaje'.

Los almacenes, cuartos técnicos y establos para bestias de carga estarán en planta baja, pero con el acceso desde fuera.

La parte de vivienda en el refugio esta muy diversificada y depende de las necesidades de sus usuarios. Obviamente las personas que vivirán en el refugio todo el tiempo, como los dueños del objeto, gerentes, empleados permanentes necesita mas aislamiento y espacio, pero variado según su posición. Los empleados temporales y los turistas no pasaran tanto tiempo dentro del edificio, por eso sus habitaciones no tienen que ser tan separados como los anteriores. Al contrario, hasta cierto punto deben ser obligados a mezclarse unos con otros.

La parte del centro de investigaciones debe asegurar las condiciones para pasar el tiempo algo mas largo y trabajar para los científicos, que cada vez mas frecuentemente aparecen en la región. Se trata no solo de los arqueólogos, sino también antropólogos, geólogos y biólogos.

Composición del cuerpo del edificio

He considerado, que la atracción principal de la ubicación del refugio es el paisaje y que se debería poder apreciarlo casi de cada lugar del edificio. En la composición del edificio se puede diferenciar tres cuerpos en forma de paralelepípedo, mentalmente asociados con grandes rocas, basados diagonalmente sobre la pendiente de la morrena. La parte central es más dinámica y subraya su diferencia de los dos partes laterales por el declive variado de su techo. Su pequeño pendiente en la relación con horizonte servirá para subrayar la dinámica de los cuerpos-rocas. Para relacionarse con los materiales lugareños se propuso el acabado de los dos cuerpos laterales por los gabiones. El cuerpo central tendrá más espacios de vidrio para permitir penetración del pasaje hacia adentro del edificio. Además el levantamiento diagonal de una parte del cuerpo central junto con más paredes de vidrio tuvo como objetivo la apertura de vista hacia al lago y los dos volcanes.

V. LAS RESOLUCIONES ECOLÓGICAS EN INSTALACIONES

Producción de la energía eléctrica

Dado que en el lugar no hay acceso a la electricidad pública, en el proyecto se planificó dos fuentes de energía eléctrica para el refugio:

- paneles fotovoltaicos,
- motor de combustión interna.

La fuente principal la formarán los paneles fotovoltaicos. Probablemente esta fuente no es la más económico, pero se lo escogió en la vista del carácter ecológico de la construcción. Gracias al clima andino, el número grande de los días sin nubes y la fuerte operación del sol en la altura de as de 4500 metros sobre el mar en el lugar se puede contar con las condiciones muy favorables para el uso de la energía solar. El clima andino esta caracterizado por las temporadas, seca y húmeda. La temporada seca, que dura aproximadamente nueve meses, casi todos los días son sin nubes y el sol esta operando durante doce horas. En la temporada húmeda suceden las precipitaciones intensas, pero no duran mucho tiempo. Gracias a estas condiciones el uso de la energía solar esta plenamente justificada. Puede servir no solo para producción de electricidad sino también para calentamiento de agua.

Desgraciadamente los costos de los paneles fotovoltaicos son altos y por eso no se les encuentra frecuentemente en los Andes. Para el edificio se propuso 650 me-

tros cuadrados de paneles fotovoltaicos ubicados sobre los techos de los cuerpos laterales del edificio. Sin embargo, como no hay estudios fidedignos sobre la eficiencia de ellos en las condiciones andinos no se sabe, si esto será suficiente. Además el abastecimiento en la energía eléctrica esta dificultado por su difícil almacenamiento. Por eso como cierto tipo de seguro energético se planifico los motores de combustión interna. De todos modos no se debe olvidar que la función adicional del uso de la energía solar es la popularización de este fuente de energía en la población local y con eso forma uno de los puntos clave del programa educacional del refugio.

Abastecimiento en agua

Como ya fue mencionado en la cercana del refugio se encuentra la laguna Pallarcocha llena de aguas de los glaciales del volcán Coropuna. Por en cima de Pallarcocha no hay habitaciones humanas y gracias a eso el agua del lago es pura. Se la puede usar tanto para los fines técnicos como para alimentación.

El método del calentamiento del agua en los colectores solares es muy popular en esta zona de Perú y se le usara también en el refugio. Por si acaso se planifica tambien los calentadores eléctricos de agua.

Calefacción del edificio

El refugio está ubicado en alta montaña, donde las amplitudes diarios de temperatura son muy marcados, llegan entre 30 a 50 grados centígrados. En varios ocasiones en la zona esta nevando, aunque la nieve no dura mucho tiempo. Por eso la calefacción es indispensable. Tomando en cuenta el carácter ecológico de la construcción se planifico dos instalaciones para calefacción: el primero es la bomba de calor y el segundo – ya menos novedoso – calefacción en la base de electricidad.

La bomba de calor como el fuente de calor usa el aire, calentado en el suelo, en un pozo profundo al varias decenas de metros. Según los estudios hechos para las condiciones climáticas europeas, este tipo de instalación se vuelve mas eficaz cuando las amplitudes de temperaturas entre día y noche son mas grandes. Por eso en las condiciones andinas debería de ser mas eficaz que en Europa. Según las experiencias europeas para el edificio de este tamaño se necesita dos pozos separados uno del otro. Mientras el suelo en pozo se enfrié, se usa el otro. Los cambios se hace cada medio año. El aire caliente en su turno calienta el agua que circula en la instalación dentro del refugio.

Para tener alternativa en el caso de mal funcionamiento del sistema de bomba de calor se planifico calentadores eléctricos que calientan el agua en la misma instalación interna.

Desagüe

El edificio está aislado, por eso debe tener el sistema de desagüe independiente. Se planifico la estación depuradora biológica que podría ser usada para los baños y para irrigación de los pastos localizados mas bajo de la carretera a Cotahuasi.

VI. CONCLUSIONES

El refugio como fue planificado puede, a pesar de función principal, que asegurara la base económica, cumplir varias otras funciones, relacionadas con el ampliamente entendido desarrollo y turismo sustentable. Se trata de protección de medioambiente, de la cultura local, principalmente por el buen ejemplo y programas educativos. La forma del edificio intenta facilitar estas tareas.

Todas las soluciones de instalaciones descritos arriba se podría usar en las casas particulares. Por lo general no son muy caros pero si exigen cierto conocimiento. Si la población local aprendería de refugio como introducirlos, su calidad de vida aumentaría bastante. Con eso seria realizado otro de los objetivos del refugio sobre lago Pallarcocha.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bradt H. (2000)**, *Peru and Bolivia. Backpacking and Trekking*, Chalfont, Bradt.
- Durydiwka M., Kowalczyk A., Kulczyk S.(2010)**, *Definicja i zakres pojęcia turystyka zrównoważona*, [in:] Kowalczyk A. (eds.), *Turystyka zrównoważona Warszawa*, Wydawnictwo PWN.
- Gobierno de la Republica de Peru (2003)**, *Ley General de Comunidades Campesinas Ley*, nr. 24656 DS Nr. 08-91 TR.
- Hunter C. (1997)**, *Sustainable tourism as an adaptive paradigm*, „*Annales of Tourism Research*”, No. 24.
- Ministerio de Vivienda (2003)**, *Norma técnica de edificación. E.030 Diseño sismoresistente*, Lima.
- Murphy A. (1999)**, *Peru. Handbook*, Bath: Footprint.
- Szymbara J. (2008)**, *Przykładowe rozwiązania proekologiczne zastosowane w obiektach PTTK na przykładzie Bieszczadów*, [in:] *Turystyka zrównoważona i ekoturystyka*, Warszawa: PTTK.
- Rachowiecki R. (2003)**, *Treking in the Central Andes Footscray*, Lonley Planet.
- Weaver D. B. (2001)**, *Ecotourism in the context of other tourism types*, [in:] *The Encyclopedia of Ecotourism*, Oxon-New York: CABI Publishing.
- Zielonko-Jung K., Marchwiński J. (2012)**, *Łączenie zaawansowanych i tradycyjnych technologii w architekturze proekologicznej*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Ziółkowski M., Belan Franco A., Sobczyk M. (2005)**, *Proyecto arqueológico Condesuyos*, Varsovia: Universidad de Varsovia.

