

Soberanía y desarrollo regional

El México que queremos



Siempre emprendemos acciones coordinadas en el terreno educativo, social, económico, político y cultural, nuestra voz tendrá impacto y efectos positivos en el desarrollo de México.

Juan Ramón de la Fuente
Rector de la UNAM

Los gobiernos estatales protagonizan una experiencia, aunque modesta y perfectible, al mismo tiempo positiva, constructiva e inédita, a favor de un auténtico federalismo mexicano.

Alfonso Sánchez Anaya
Gobernador de Tlaxcala

México está conformado por regiones con distintas vocaciones, que debemos impulsar con proyectos productivos.

Yeidckol Polevnsky Gurwitz
Presidenta de Canacindra

Entre los principales aspectos para reconstruir la fortaleza de las soberanías nacionales está la construcción de sujetos colectivos que, con vocación emancipadora, desarrollen capacidades para hacer prevalecer con equidad los intereses legítimos de los diversos sectores de la sociedad.

Félix Cadena Barquín
Presidente de El Colegio de Tlaxcala



Soberanía y desarrollo regional

El México que queremos

Soberanía y desarrollo regional

El México que queremos

Luis F. Aguilar • Jorge Basave Kunhardt • Julio Boltvinik • Félix Cadena Barquín • José Luis Calva • Laura Collin Harguindeguy • Rolando Cordera Campos • Enrique Dussel Peters Vicente Fox Quesada • Juan Ramón de la Fuente • Felipe González • Gerardo S. González Lara • Clara Jusidman • Marcos Kaplan • Luis Lopezllera Méndez Luis Martínez Argüello • Ifigenia Martínez • Arsenio Muñoz Cervantes Jorge Ocejo Moreno • Úrsula Oswald Spring • Yeidckol Polevnsky Gurwitz • Roberto Ramírez • Federico Reyes Heróles • Mario Riestra Venegas • Ramón Rivera Espinoza • Clemente Ruiz Durán • Alfonso Sánchez Anaya • Adalberto Saviñón Diez de Sollano • José Ma. Serna de la Garza • Carlos Tello • Carlos J. Villaseñor Anaya • Gonzalo Yanes Díaz



Universidad Nacional Autónoma de México

Soberanía y desarrollo regional

El México que queremos



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
COORDINACIÓN DE DIFUSIÓN CULTURAL
DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICACIONES Y FOMENTO EDITORIAL

GOBIERNO DEL ESTADO DE TLAXCALA
CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
EL COLEGIO DE TLAXCALA A. C.



México 2003

CONTENIDO

PRÓLOGO	
Juan Ramón de la Fuente	11
Alfonso Sánchez Anaya	13
Yeidckol Polevnsky Gurwitz	15
Félix Cadena Barquín	17
CEREMONIA DE INAUGURACIÓN	
Vicente Fox Quesada	23
Alfonso Sánchez Anaya	29
Yeidckol Polevnsky Gurwitz	33
SOBERANÍA Y DESARROLLO	
Marcos Kaplan	41
Federico Reyes Heróles	83
José Ma. Serna de la Garza	97
Rolando Cordera Campos	113
POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO SECTORREGIONAL	
José Luis Calva	143
Jorge Ocejo Moreno	173
Luis F. Aguilar	183
Jorge Basave Kunhardt	199
Enrique Dussel Peters	205
Carlos Tello	217
Ifigenia Martínez	233
Luis Martínez Argüello	247
DESARROLLO REGIONAL, ECONOMÍA SOLIDARIA Y DEMOCRATIZACIÓN	
Clara Jusidman	257
Adalberto Saviñón Díez de Sollano	267
Félix Cadena Barquín	285

Primera edición: 2003

© D.R. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, C. P. 04510, México, D. F.

© D.R. GOBIERNO DEL ESTADO DE TLAXCALA
Plaza de la Constitución núm. 3
Tlaxcala, Tlax. C.P. 90000

© D.R. CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
Av. San Antonio núm. 256, Col. Ampliación Nápoles
México, D. F. C.P. 03849

© D.R. EL COLEGIO DE TLAXCALA A.C.
Km. 1.6 Carretera vía corta Santa Ana–Apizaco
San Pablo Apetatitlán, Tlaxcala, C.P. 90600

Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio, sin autorización escrita de su legítimo titular de derechos.

ISBN 970-32-0482-1

Impreso y hecho en México

Úrsula Oswald Spring	301
Julio Boltvinik	331
Luis Lopezllera Méndez	359
Laura Collin Harguindeguy	337
Felipe González	393
PLANEACIÓN, POLÍTICAS REGIONALES Y MUNICIPALIZACIÓN	
Roberto Ramírez	397
Arsenio Muñoz Cervantes	403
Mario Riestra Venegas	407
Clemente Ruiz Durán	415
Gerardo S. González Lara	435
Gonzalo Yanes Díaz	439
Carlos J. Villaseñor Anaya	445
Ramón Rivera Espinoza	453
CONCLUSIONES	
Alfonso Sánchez Anaya	469
CLAUSURA	
Yeidckol Polevnsky Gurwitz	477
Juan Ramón de la Fuente	481

PRÓLOGO

pacidad institucional de las formas de gobierno municipal y estatal o nacional en las esferas territoriales, o muchas potencialidades se ven frenadas por esa misma estructura federalista de arraigada normatividad y práctica centralista y subcentralista, es decir, presidencialista o gobernadorista. Esta reforma del federalismo debe buscar canalizar institucionalmente las nuevas dinámicas regionales de poder económico, social y político que rebasan a las figuras municipales y estatales actuales; como por ejemplo, queda muy claro en los casos de los municipios transfronterizos, las figuras zapatistas de gobierno, o los municipios metropolitanos, mancos de coordinación interinstitucional regional y urbana, para responder y enfrentar mejor las nuevas fuentes de poder regional social arriba citadas.

Para el caso de México, lo que se requiere al nivel del diseño de políticas regionales no es crear niveles de diseño, sino reconocer las dos dimensiones tradicionalmente contrapuestas, la sectorial y la regional, reconocer sus especificidades dinámicas propias, y ubicar conciliatoriamente sus complementariedades de diversos tipos, al momento que converjan voluntades y consensos políticos para iniciar gradualmente una reforma territorial del desarrollo mexicano. Esta reforma, partiendo de la reforma específica del federalismo, buscaría incorporar en la estructura del gobierno federal la vertiente territorial-regional-local que dé articulación a las políticas regionales interinstitucionales y en los distintos niveles de gobierno, tomando en cuenta las formas espaciales diversas ya incorporadas como territorios económicos, políticos o sociales.

Esta reforma conllevaría la revisión, en la constitución y las leyes secundarias (Ley Nacional de Planeación, Ley General de Asentamientos Humanos), de la concepción y las dimensiones de lo regional hoy existentes, y a la creación de una ley de desarrollo regional. Para enfrentar correctamente en México la problemática de su desarrollo regional, en el contexto de la globalización, se necesita, en síntesis, no de un paliativo probablemente útil en cierta dimensión e intensidad, sino de la gran obra de ingeniería política e institucional de carácter territorial, que no se ha abordado desde el debate sobre el federalismo, en ocasión de la promulgación de la Constitución de 1917.

¿POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD SECTORREGIONALES O REGIONALES-SECTORIALES? HACIA UNA PROPUESTA DE POLÍTICAS PRIVADA Y PÚBLICA DE FOMENTO

Enrique Dussel Peters*

INTRODUCCIÓN

Históricamente en México se han llevado a cabo continuamente políticas sectorregionales, particularmente como resultado de los respectivos planes nacionales de desarrollo: el fomento de sectores como el automotriz, de la electrónica y de la confección, entre muchos otros, en regiones específicas de México. En la actualidad, diversas instituciones públicas y privadas vuelven a plantearse la temática, ¿políticas sectorregionales o políticas regionales-sectoriales? La pregunta anterior pareciera ser más bien un juego de palabras. Sin embargo, y como veremos, no es el caso, y bien pudieran convertirse en un elemento central de futuras políticas de fomento privadas y públicas. ¿Qué sucede si la gran mayoría de los municipios e incluso de las entidades federativas no cuentan con este tipo de establecimientos y/o con un potencial para su atracción? El problema no es sólo teórico, sino fundamental para los hacedores de política económica a nivel local, estatal y federal: si mi vocación territorial no concuerda con la propuesta sectorregional, ¿qué hacer?, ¿cómo fomentar la aeronáutica si no existen en mi municipio o estado este tipo de empresas y tampoco existen condiciones para su establecimiento?, ¿debo esperar hasta el siguiente sexenio y Plan Nacional de Desarrollo? La problemática anterior surge de una errónea concepción de políticas de competitividad sectorregionales.

*Profesor, investigador de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM

Es decir, ante la diversidad de patrones de especialización dentro del mismo sector –de la confección en Tijuana a la de Chiapas, por ejemplo– es indispensable permitir que las propias regiones decidan sobre las actividades que requieren de apoyo. ¿Quién más que los propios municipios y estados conocen las condiciones y retos de la competitividad de sus actividades productivas? Así, continuar con la tendencia de imponer sectores a la totalidad de los municipios y estados del país pareciera tener cada vez menos sentido. De igual forma, una visión regional-sectorial no permite “recetas” sectoriales federales: tendrán que ser las propias regiones, y mediante su propia búsqueda de consensos, las que decidan sobre qué sectores y actividades apoyar.

Con base en lo anterior, el documento se divide en dos partes. La primera examina con detalle el proceso de globalización “en tiempo y espacio”, con el objeto de comprender por qué este proceso tiene, en primera instancia, efectos territoriales. Adicionalmente, el espacio “glocal” generado es de enorme relevancia para la política económica. La segunda parte se concentra en sus consecuencias de políticas privada y pública.

GLOBALIZACIÓN: TERRITORIO Y LO “GLOCAL”¹

En el proceso actual de globalización –entendido como resultado histórico de la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales (Gereffi, 1994; Piore y Sabel, 1984)– la rapidez de los eventos, ya sea como resultado de la transferencia de mercancías, servicios, capital, conocimiento e ideas, entre muchos otros, es en la actualidad muy superior al de anteriores etapas históricas. Si hasta hace relativamente poco el “justo a tiempo” era el estándar de ciertos encadenamientos mercantiles globales y de sectores; en la actualidad la relación entre clientes y proveedores en actividades como la electrónica y la automotriz se realiza crecientemente en “tiempo real” a través de nuevas formas de telecomunicación (Best, 2001; Ernst, 2001). Como resultado, las empresas, los hogares, territorios y respectivos agrupamientos requieren de condiciones socioeconómicas, mecanismos e instituciones que permitan responder rápidamente a los retos generados por las nuevas formas de integración al mercado mundial y de la competitividad, y

¹ Para un análisis más profundo, véase: Dussel Peters y Katz (2002)

particularmente considerando la apertura de la mayor parte de las economías latinoamericanas.

Uno de los principales efectos del proceso de globalización y de los encadenamientos mercantiles globales anteriormente tratados, es que sus respectivas empresas líderes son capaces de coordinar, controlar e imponer estándares intra e interfirma en sus respectivas cadenas de valor global. Estos estándares –conceptualizados como *Wintelism* por algunos autores (Borrus y Zysman, 1998)– apuntan a que si bien las economías nacionales se han liberalizado crecientemente, el comercio y las relaciones interfirma siguen siendo gobernadas por un conjunto de normas y estándares que en muchos casos significan enormes retos para las empresas y los territorios de la periferia; y que en otros tantos pueden llevar a su marginalización: de estándares de calidad y manufactura hasta estándares fitosanitarios, sociales, laborales y ecológicos, entre otros (Nadvi y Wältring, 2002). Estos estándares, que en algunos casos pudieran comprenderse como las nuevas barreras no arancelarias del futuro, tienden a homogeneizarse y requieren de enormes capacidades financieras y tecnológicas para participar en cadenas de valor agregado globales.²

Durante la segunda mitad de los noventa, un grupo de autores del Institute of Development Studies (IDS) ha destacado –y en la tradición del pensamiento de Piore y Sabel (1984)– que la “eficiencia colectiva” –comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas– en los respectivos territorios, juega un papel fundamental para comprender el desempeño positivo de los correspondientes agrupamientos o *clusters*.³ Schmitz (1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender la competitividad global de las mismas. Más allá, re-

² En casos como la electrónica, estándares globales intraempresa pueden incluso resultar más estrictos que estándares internacionales como el ISO 9000, entre otros (Dussel Peters, 2000).

³ Al respecto ha surgido un importante e interesante debate. En el caso de Porter, por ejemplo, empresas japonesas en pocas ocasiones son capaces de desarrollar estrategias distintivas, dada su organización industrial basada en la invitación y emulación entre sí (Porter, 1998: 43-44). Por el contrario, para otros autores (Aoki, 1998), ha sido justamente el alto grado de cooperación y colaboración colectiva la que ha permitido un crecimiento considerable de la competitividad e innovación territorial en Japón y varios otros países asiáticos.

cientos análisis (Humphrey y Schmitz, 2001) señalan que la integración al mercado mundial depende de diferentes gobernabilidades de las cadenas (*chain governance*) de valor global: cuanto mayor sea la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores, menor será el potencial de escalamiento (*upgrading*) local y de difusión y aprendizaje. Por el contrario, y vinculado al punto analizado anteriormente sobre los estándares, mientras sea mayor el número de clientes y sea menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, serán mayores las opciones de coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial.

Desde esta perspectiva, el análisis de la competitividad se ha complejizado significativamente desde los planteamientos de Porter a inicios de los noventa. Crecientemente en una serie de sectores, la competitividad no implica la competencia entre empresas y a nivel microeconómico, sino que la competencia entre redes y cadenas de valor globales, en muchos casos liderados por empresas de marca que controlan la cadena y sus diferentes segmentos e imponen estándares que repercuten en la posibilidad de potenciales empresas a integrarse. El reto de lo "glocal" (Altvater y Mahnkopf, 1996), desde esta perspectiva, es fundamental. El anterior tópico –¿cómo se integran a segmentos específicos de cadenas de valor global y qué potencial tienen los respectivos territorios?– ha sido tratado, por el momento, en forma limitada, ya que en muchas ocasiones los diferentes autores y teorías tratan a la competitividad de las empresas y a los respectivos territorios, como sinónimos.

Lo anterior, sin embargo, es cuestionable, ya que las condiciones de endogeneidad y desarrollo territorial –refiriéndose al grado específico de integración de los territorios en la cadena de valor global (Dussel Peters, 2000; Vázquez Barquero, 1999)– y la competitividad de las empresas no sólo no pueden converger, sino que en muchos casos pueden ser abiertamente contradictorias: mientras que a nivel territorial aspectos como el empleo, su calidad (salarios reales) y el grado de aprendizaje en general (incluyendo aspectos de integración de segmentos de la cadena de valor, tecnológicos, de capacitación, infraestructura, etcétera) son cruciales, la competitividad para las empresas y/o sus agrupamientos, reflejan el interés de aumentar la tasa de ganancia, productividad –que en muchos casos puede implicar una reducción del empleo y/o un aumento de la producción–, así

como una mayor eficiencia de ese segmento territorial específico de la cadena de valor agregado global. Así, la racionalidad de la endogeneidad territorial y su desarrollo y de la competitividad de empresas y/o sus agrupamientos de ninguna forma tienen que coincidir, tema que en varias de las posturas sobre la competitividad –tanto de Porter como de algunos de sus críticos– es asumida y/o no abordada explícitamente. El tema es de crítica importancia para el planteamiento y la ejecución de políticas territoriales y locales en el contexto de la globalización anteriormente analizado.

PROPUESTAS DE POLÍTICA PRIVADA Y PÚBLICA DE FOMENTO ECONÓMICO

De igual forma, y considerando que han sido las empresas de menor tamaño las que mayores problemas han tenido para subsistir en las actuales condiciones, consideramos que las principales medidas de política de competitividad y empresarial en el corto, mediano y largo plazos debieran incluir, con el objeto de ir "más allá", una visión simplista de políticas sectorregionales.⁴

Una visión sistémica y de largo plazo conjunta entre el sector público y el privado

Experiencias internacionales, aunque crecientemente también en México, señalan que si bien no es viable volver al importante peso económico y estratégico que el Estado obtuvo durante la ISI, las políticas públicas tampoco pueden resolver por cuenta propia la gran gama de problemáticas socioeconómicas y territoriales actuales. Existe una real corresponsabilidad sobre los temas presentados, y concretamente en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), entre el sector público y el privado. Las propuestas y los temas indicados más abajo se refieren mayoritariamente al sector público, aunque es importante destacar que la falta de organización, coordinación y de oferta de incentivos también es característica del sector privado; en muchos casos se alienta una política de un "Estado minimalista", pero simultáneamente se demanda que el mismo Estado dé solución inmediata a un sinnúmero de problemá-

⁴ Para un análisis de un grupo de empresas y de propuestas de política regional-sectorial, véase: Enrique Dussel Peters (coord.), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Editorial JUS/CEPAL/CANACINTRA, 2001.

ticas empresariales. Además, la política empresarial requiere de una visión sistémica e integral: las condiciones de las MIPYMES por sector, entidad federativa y tamaño, entre muchas otras características, varían enormemente, y sus prioridades pueden ser de muy diferente índole: del financiamiento y los sistemas impositivos y arancelarios, a la capacitación y la infraestructura, pasando por la búsqueda de nuevos clientes y nuevas formas de distribución, la reestructuración tecnológica y la implementación de métodos de calidad, entre otros. Si bien la política empresarial orientada hacia las MIPYMES no puede resolver todas estas problemáticas desde sus inicios y simultáneamente, sí requiere mostrar la apertura y la madurez necesarias para confrontar estas problemáticas a largo plazo. Lo anterior implica, de igual forma, una visión temporal –de largo plazo– y políticas que permitan un cierto grado de continuidad, con el objeto de que sean compatibles con los plazos e intereses de las empresas y sus inversiones. De otra forma, cambios y visiones cortoplacistas contravenirían la toma de decisión de estas empresas.

Implementación inmediata de programas orientados hacia las MIPYMES

En México y en todo el mundo existen innumerables estudios que documentan tanto la relevancia de las MIPYMES como sus limitaciones y sus propuestas de programas de acción. Si bien en el futuro es necesario profundizar el conocimiento de estas empresas, más importante es aún iniciar, sin mayores preámbulos, una serie de programas de acción y de incentivos, conjuntamente con el sector empresarial. Al respecto destaca que, independientemente del consenso internacional y nacional, en la mayoría de los casos los sectores públicos y privados no han sido capaces de destinar recursos y personal a largo plazo para la implementación de estos programas.

Programas regionales y sectoriales de agrupamientos empresariales de MIPYMES

Las políticas industriales aplicadas hasta el año 2000, así como la experiencia de los estudios de caso, revelan la importancia de responder mediante políticas a las problemáticas específicas a escala regional y sectorial. La imposición de una política industrial y/o regional es inoportuna, inadecuada y con poco sustento, considerando los impactos descritos de la globalización sobre la organización

industrial territorial sectorial. Las empresas, tal como se examinó a detalle en el documento, requieren de respuestas específicas (regionales y sectoriales) a sus necesidades, demandas y propuestas. De igual forma, la política empresarial orientada hacia las MIPYMES puede ser un importante incentivo para iniciar procesos de eficiencia y aprendizaje colectivo, y así buscar generar agrupamientos de empresas regionales y sectoriales bajo diferentes modalidades, y no empresas individuales. Asimismo, el fomento de agrupamientos sectoriales y regionales puede ser un importante incentivo para la cooperación y coordinación entre el sector público y los organismos empresariales. De esta forma, la política empresarial para el fomento de las MIPYMES pudiera apoyar a agrupamientos de empresas regionales y sectoriales, más que a empresas individuales.

Funcionamiento de los programas privados y públicos con base en promotores empresariales in situ

La política industrial asumió hasta el año 2000 que las empresas que requerían de apoyos gubernamentales debían acercarse a las autoridades ubicadas centralmente y particularmente en el Distrito Federal. Esta visión centralista es contraria a múltiples experiencias internacionales y a las demandas descritas en el documento. Se propone ahora que las autoridades responsables, concretamente la Secretaría de Economía (SE) –anteriormente SECOFI–, coordinen y financien un número importante de promotores que interactúen directamente con las empresas. Estos promotores –los cuales requieren de una importante capacitación teórica y sobre todo práctica– estarán establecidos en las entidades federativas y colaborarán estrechamente con las secretarías de desarrollo económico y organizaciones empresariales en los respectivos estados. Estos promotores no sólo seleccionarán y distinguirán agrupamientos de empresas, sino que también ofrecerán incentivos específicos y una cartera de programas –coordinados previamente por la SE y otras instituciones públicas y privadas– para que los agrupamientos perciban beneficios reales.

Incentivos en torno al financiamiento, el capital de trabajo y el capital de riesgo

Sin la intención de entrar en detalles técnicos y específicos, existe un importante consenso en los estudios sobre las MIPYMES, respaldado por el presente documento, acerca de que estas empresas

requieren de fuentes de financiamiento para sus diversas actividades. En algunos casos el financiamiento es demandado para capital de trabajo, en otros para maquinaria, etcétera. Dada la propia naturaleza de este segmento de empresas y sus actividades, en muchos casos este financiamiento es considerado como “capital de riesgo”, el cual requiere de garantías y respaldos que en la mayoría de los casos las MIPYMES no pueden proporcionar.

Programas e incentivos orientados hacia las grandes empresas para generar encadenamientos con las MIPYMES

Paradójicamente, las grandes empresas también desempeñan un papel importante en el proceso de consolidación, restructuración y crecimiento de las MIPYMES. La demanda que generan estas empresas, exportadoras y/o con orientación hacia el mercado interno, implica un enorme potencial para las MIPYMES. Programas específicos orientados hacia las grandes empresas pudieran representar incentivos para crear y/o profundizar contratos y encadenamientos a mediano y largo plazos. Los mecanismos como garantías, financiamiento y apoyo a las empresas grandes y MIPYMES (administración, conocimiento de mercados y mercancías, etcétera), además de premios anuales, podrían generar una demanda que sobrepasaría por mucho el presupuesto gubernamental dedicado a la política empresarial orientada hacia las MIPYMES.

Políticas de compras gubernamentales

A escala internacional –concretamente en Estados Unidos y en la Unión Europea– las compras gubernamentales son un importante estímulo para las empresas de menor tamaño, incluyendo cuotas establecidas en leyes específicas. En el caso de México, sin embargo, no existe una norma que rija un porcentaje específico para las compras gubernamentales a escala federal, regional y municipal. La demanda generada por estas compras pudiera sobrepasar significativamente el presupuesto destinado a una política empresarial orientada hacia las MIPYMES.

Consolidación de instituciones, asociaciones y organismos empresariales

La mayor parte de las propuestas anteriores incluyen, implícitamente, el apoyo a la consolidación de instituciones públicas y pri-

vadas, regionales y nacionales. Los organismos empresariales, por ejemplo, se vieron muy debilitados durante el año 2000 frente a los cambios de la legislación sobre la ley de cámaras y requirieron nuevas normas que permitieran su subsistencia a largo plazo con objetivos, obligaciones y derechos. Sin embargo, la política empresarial orientada hacia las MIPYMES debiera ir más allá del fortalecimiento de organismos empresariales: la consolidación de instituciones de interlocución, así como el debate y el señalamiento de las fortalezas y las debilidades de sectores y territorios. Los programas basados en incentivos a agrupamientos sectoriales y regionales de MIPYMES pudieran ser un importante paso en este sentido, además de los cambios legislativos presentados.

Las propuestas formuladas buscan aprovechar la capacidad instalada actual de las MIPYMES, los cambios y las restructuraciones que se han realizado, así como incorporar las demandas sectoriales y regionales a un contexto de globalización. No se trata de promulgar estados minimalistas o maximalistas, sino de plantear nuevas corresponsabilidades en un contexto constantemente cambiante y de sobrellevar las oportunidades perdidas desde 1988. Las MIPYMES del México actual tienen un enorme potencial, en su mayoría desaprovechado durante los años ochenta y noventa. Si bien los beneficios socioeconómicos de la integración interna a través de las MIPYMES pudieran ser enormes, continuar con los rezagos y las políticas económicas que se vienen arrastrando desde 1988 también contribuyen a agrandar la brecha entre las MIPYMES y las grandes empresas nacionales y el extranjero, así como a profundizar el actual proceso de polarización.

BIBLIOGRAFÍA

- Altvater, Elmar y Birgit Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*. Münster, Westfälisches Dampfboot, 1996.
- Aoki, Masahiko "A New Paradigm of Work Organization: The Japanese Experience", *WIDER Working Papers* 36, 1988.
- Best, Michel H. *The New Competitive Advantage. The Renewal of American Industry*, United Kingdom, Oxford University Press, 2001.
- Borras, Michael y John Zysman "Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competitions", en Zysman, John y Andrew Schwartz (eds.), *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*. University of California at Berkeley, International and Area Studies, 1998.
- Dussel Peters, Enrique, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder/London, Lynne Rienner Publishers, 2000.
- (coord.) *Condiciones, retos y propuestas de política para las PYMES en México*, México, Cepal/Canacina/Edit. Jus, 2001.
- *Diferentes estrategias en el nuevo modelo económico latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas*, 2002. A publicarse en Kevin Middlebrook y Eduardo Zepeda (coords.).
- Ernst, Dieter, "The New Mobility of Knowledge: Digital Information Systems and Global Flagship Networks", *East-West Center Working Papers* 30, 2001.
- Gereffi, Gary, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Praeger, 1994.
- Gurría Treviño, José Ángel, *La política de la deuda externa*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

- Humphrey, John y Hubert Schmitz, "Governance and Upgrading. Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research" *IDS Working Paper* (<http://www.ids.ac.uk/ids/publicat/wp/wp120.pdf>), núm. 120, 2001, p. 205.
- Nadvi, Khalid y Frank Wältring, "Making Sense of Global Standards", *INEF Report 58*, 2002.
- Piore, Michael J. y C. F. Sabel, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. New York, Basic Books, Inc. Publishers, 1984.
- Porter, Michael E., *On Competition*. Boston, Harvard Business Review, 1998.
- Schmitz, Hubert, "Collective Efficiency and Increasing Returns", *IDS Working Paper 50*, 1997.
- Vázquez Barquero, Antonio, *Desarrollo, redes e innovación*, España, Ediciones Pirámide, 1999.

SOBRE LAS RELACIONES FISCALES ENTRE LA FEDERACIÓN Y LOS ESTADOS

Carlos Tello*

1. En el artículo 40 de la *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos* se establece que:

Es voluntad del pueblo mexicano constituirse en una república representativa, democrática, federal, compuesta de estados libres y soberanos en todo lo concerniente a su régimen interior; pero unidos en una Federación establecida según los principios de esta ley fundamental.

2. El Estado federal mexicano (que busca, en principio, otorgar al gobierno central competencia exclusiva para las cuestiones que afectan los intereses generales del país) sustenta los siguientes principios:
 - a. las entidades federativas son instancia decisoria suprema dentro de su competencia (artículo 40);
 - b. entre la federación y las entidades federativas existe coincidencia de decisiones fundamentales (artículos 40 y 115);
 - c. las entidades federativas se dan libremente su propia constitución en la que organizan su estructura de gobierno, pero sin contravenir el pacto federal inscrito en la Constitución general, que es la unidad del Estado federal (artículo 41) y,
 - d. existe una clara división de competencia entre la federación y las entidades federativas (artículo 124): todo aquello que no esté expresamente atribuido a la federación es competencia de las entidades federativas.

* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM