

Revistas recibidas (nacionales)

Aportes, año IX, núm. 26, Puebla, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, mayo-agosto 2004.

Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, julio 2004.

———, vol. 54, núm. 8, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, agosto 2004.

Con-ciencia Política, vol. 1, núm. 6, México, El Colegio de Veracruz, primavera 2004.

Economía Informa, núm. 328, México, Facultad de Economía, UNAM, julio-agosto 2004.

Economía UNAM, vol. 1, núm. 2, México, UNAM (Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, ENEP Aragón y ENEP Acatlán), mayo-agosto 2004.

Estudios Económicos, vol. 19, núm. 2, México, El Colegio de México, julio-diciembre 2004

Voices of México, año 17, núm. 68, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte CISAN-UNAM, julio-septiembre 2004.

Revistas recibidas (internacionales)

Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales, vol. 43, núm. 172, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, enero-marzo 2004.

Revista ECA, Estudios Centroamericanos, año LIX, San Salvador, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, enero-febrero 2004.

———, año LIX, San Salvador, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, marzo-abril, 2004.

Historia Agraria, núm. 32, Murcia, Sociedad Española de Historia Agraria, Universidad de Murcia, abril 2004.

Latin American Perspectives (A Journal on Capitalism and Socialism), vol. 31, núm. 4, California, Universidad de California, mayo 2004.

NACLA Report on the Américas, vol. XXXVIII, núm. 1, Nueva York, North American Congress on Latin American, julio-agosto, 2004.

Opción, año 19, núm. 42, Maracaibo, Departamento de Ciencias Humanas, Universidad de Zulia, diciembre de 2003.

Política y Sociedad, vol. 40, núm. 3, Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense, 2003.

Revista CIDOB d’Afers Internacional, núm. 65, Barcelona, CIDOB, Centre d’Informació i Documentació Internacionals a Barcelona, mayo-junio, 2004.

Revista de Ciencias Sociales, vol. x, núm. 2, Maracaibo, Universidad de Zulia, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, mayo-agosto, 2004.

GLOSAS

Agradecemos a la coordinación de la biblioteca del IIEC-UNAM la recensión de las más recientes publicaciones acerca de economía regional, industrial y tratados de comercio internacional.

P. Hernández, "Mexico's maquiladora expansion during the 1990s: an environmental assessment", en *Ecological Economics*, vol. 49, núm. 2, junio de 2004, pp. 163-185.

La investigación establece la relación existente entre la expansión de exportaciones de las maquiladoras de la frontera con Estados Unidos, las emisiones crecientes y la transferencia de residuos peligrosos —México-EU—, durante los noventa. Para aislar del resto de la economía mexicana y de las manufacturas el componente maquilador de un modelo mono industrial, se plantearon dos mecanismos de efecto compuesto: de escala y producto sectoriales. El primero se refiere al cambio en las emisiones y en la transferencia bilateral de desperdicios, dado un incremento en la actividad económica en un sector particular de la industria maquiladora.

El de composición de producto se refiere a las diferencias sectoriales en las emisiones de producción debidas a: 1) diferencias en salarios relativos por mayor/menor capacitación entre sectores de la maquila, y 2) diferencias entre los sectores de la maquila en cuanto a demanda de bienes intermedios importados. La prueba empírica revela una débil participación del efecto de escala y una fuerte participación del efecto de composición de producto, la cual se explica por una creciente demanda de bienes intermedios importados. La variable de tipo sectorial de maquiladora no tuvo impacto en las emisiones ni en la transferencia bilateral de desperdicios. Notoriamente, a la crisis del peso de 1995-1999, siguió un impacto positivo en las emisiones y en la transferencia bilateral de residuos, debido al incremento de la demanda de bienes intermedios importados.



J.J. Biles, "Export-oriented industrialization and regional development: A case study of maquiladora production in Yucatan, Mexico", en *Regional Studies*, vol. 38, núm. 5, julio de 2004, pp. 519-534.

Aparte del impacto ambiental de la industria maquiladora asentada en la frontera con Estados Unidos, también se ha estudiado su posible incidencia en el desarrollo regional, en este caso, en el estado de Yucatán, donde la tercera parte de los empleos de la rama manufacturera, y más de dos tercios de todas las exportaciones, corresponden a esta industria. Aunque el análisis interregional de insumo producto muestra que la producción de las maquiladoras ha tenido un impacto positivo, tanto en el crecimiento económico, como en la distribución del ingreso (y esto lo mismo en zonas urbanas que rurales del estado). Este artículo ofrece una evaluación crítica de la industrialización orientada a la exportación (IOE), en su modalidad de maquiladoras, como estrategia de desarrollo regional. Y ya que ésta no ha logrado promover cambios estructurales significativos en las economías regionales, de esta forma resulta improbable que en Yucatán pueda darse un desarrollo económico sustentable de largo plazo.

Gabriela Recio, "Lawyer's contribution to business development in early twentieth-century Mexico", en *Enterprise and Society*, vol. 5, núm. 2, junio de 2004, pp. 281-306.

Se echa un vistazo a una parte de la historia económica del país, en particular, a la his-

toria de los negocios y el surgimiento de los grupos de inversión, las empresas controladoras y los bonos hipotecarios, mediante la participación que tuvo el abogado empresarial Manuel Gómez Morín. El contexto está dado por los cambios surgidos a raíz de la revolución de 1910, los cuales afectaron las esferas social, política y económica de México. Entre otros aspectos, la nueva legislación laboral, la redistribución agraria, y los derechos del Estado sobre el petróleo, el agua y los recursos del subsuelo significaron un cambio abrupto para los hombres de negocios, los cuales tuvieron que adaptarse a las nuevas políticas y a la nueva estructura administrativa estatal. La participación del sector privado en la economía habría sido delimitada por el gobierno, y es aquí donde entran los abogados para ayudar a las compañías en la reestructuración empresarial, en el cabildeo, intervención que ilustra el artículo con la relación entre el abogado Gómez Morín y un importante grupo de inversionistas que utilizan sus servicios.

Miguel D. Ramírez, "Is public infrastructure spending productive in the Mexican case? A vector error correction analysis", en *Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 13, núm. 2, junio de 2004, pp. 159-178.

La respuesta a la pregunta del título podría decirse que es sí. Claro, con los matices y reservas usuales en todos los estudios de esta naturaleza, en los que los autores siempre se muestran muy precavidos y rápidamente

se curan en salud. Al ofrecer sus resultados, por ejemplo, el autor del artículo dice: “el análisis de corrección de error vectorial sugiere una relación estable de largo plazo entre las variables incluidas”, y enseguida añade, “la evidencia también indica que tanto los gastos públicos en infraestructura como la formación de capital privado tienen un efecto positivo y de alta significación en la tasa de crecimiento de la producción”. En síntesis, los distintos análisis cuantitativos utilizados sugieren que la respuesta del capital privado a la infraestructura pública es positiva, en tanto que la causalidad inversa no se afirma. En consecuencia, pone en entredicho las políticas de estabilización que, de manera desproporcionada, reducen la infraestructura pública para alcanzar metas de reducción del déficit fiscal.

Hercules E. Haralambides, Maria P. Londono-Kent, “Supply chain bottlenecks: Border crossing inefficiencies between Mexico and the United States”, en *International Journal of Transport Economics*, vol. 31, núm. 2, junio de 2004, pp. 183-195.

Un estudio de tiempo-movimiento del estado actual de la frontera con Estados Unidos, revela ineficiencias significativas en costos y tiempos en el proceso de cruce, los cuales constituyen un desafío a los intereses económicos generales y al espíritu del TLCAN, que supone el flujo continuo de tránsito por la frontera. Sin embargo, el tratado no especifica de qué manera se alcanzaría este paso fluido, en especial para el caso de los

camiones, los cuales constituyen el principal sistema de transporte de carga. En efecto, las ineficiencias detectadas en puntos clave de cruce como Laredo, Nuevo Laredo y Tamaulipas generan costos para los fletadores y para el total de la economía —en términos de congestión, contaminación y retrasos—, costos que, al mismo tiempo, favorecen intereses económicos específicos. Si bien la tecnología y los avances recientes en cuestión de seguridad ofrecen la oportunidad para superar las barreras existentes, resulta que el origen de las ineficiencias es de naturaleza legal e institucional, con lo cual la solución del problema se complica.

J.A. Kessler, “Free trade and garment work: The impact of NAFTA on service and manufacturing jobs in the Los Angeles apparel industry”, en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, núm. 2, junio de 2004, pp. 308-309.

La otra cara de la moneda. Este estudio aborda lo que ha venido sucediendo en la ciudad de Los Ángeles, como resultado del TLCAN, debido a las redes transnacionales y a las estrategias globales de producción y a su repercusión en el empleo, específicamente en la industria del vestido. Con seguridad, será de interés y utilidad conocer los efectos en la creación de nuevos empleos y los cambios en los patrones de contratación mediante las categorías ocupacionales, así como también qué tan accesibles han resultado ser los empleos generados por



el tratado para los trabajadores desplazados de los segmentos de la industria intensivos en mano de obra. Los resultados sugieren que estos nuevos empleos son inaccesibles para los miles de trabajadores de la industria, desplazados por las tendencias hacia la maquila internacional. También se discuten las implicaciones y consecuencias de la reciente asociación entre el Estado y la industria, en cuanto a los programas de capacitación de las costureras, para trabajos que están desapareciendo de la región.

U. Deichmann, M. Fay, J. Koo y S.V. Lall, "Economic structure, productivity, and infrastructure quality in southern Mexico", en *Annals of Regional Science*, vol. 38, núm. 3, septiembre de 2004, pp. 361-385.

Aunque es sabido que las condiciones económicas del sur de la República son desventajosas, por decir lo menos, este grupo de autores del Banco Mundial realizó un estudio de la industria manufacturera de la región, y llegó a la conclusión de que "la estructura económica del sur es bastante distinta a la del resto del país". Valga el descu-

brimiento, si proporciona, como parece ser, datos confiables sobre la importancia relativa del nivel de las empresas en cuanto a capital humano y adopción de tecnologías (en comparación con características externas como calidad de la infraestructura y entorno regulatorio) para explicar los diferenciales de productividad. Entre los hallazgos de la investigación está un panorama económico dominado por microempresas y una especialización relativa en actividades de baja productividad, unida a bajos niveles de capacitación y menores oportunidades para mejorar el grado de preparación, con la consiguiente disminución del desempeño de las empresas del sur. Los diferenciales de productividad entre las empresas de esta región y del resto del país, encuentran los autores, sólo se dan en el terreno de las microempresas, y los resultados econométricos muestran que en la productividad también tiene un efecto importante el acceso a los mercados mediante mejoras en la estructura de transporte que vincula a las áreas urbanas. 

RGM

La selección de los artículos que presentamos a continuación estuvo al cuidado de la Dirección de la Revista. La redacción y glosa de los mismos estuvieron a cargo de Alfredo Araujo Moreno y Gerardo Cortés Paulino, quienes desempeñan labores de servicio social.

Eugenio Lahera, “Economía Política de las Economías Públicas”, *Economía UNAM*, México, UNAM, vol. 2, mayo-agosto 2004, pp. 34-51.

Se considera la relación recíproca entre la *política* y las *políticas públicas*. Para el autor, “la política es un concepto amplio, correspondiente al poder en general”, es la actividad de los que rigen o aspiran a regir los asuntos públicos. Por otra parte, las políticas públicas son elementos y mecanismos que deben ofrecer soluciones específicas acerca de los problemas de la sociedad en su conjunto. Los gobiernos son instrumentos para llevar a cabo dichas políticas; en ellos recae toda la responsabilidad de poner en marcha las políticas más adecuadas.

Un buen gobierno es aquél cuyas políticas públicas logran los resultados más cercanos a los óptimos, para lo cual se requiere que éstas se diseñen, ejecuten y evalúen en las mejores condiciones y con la mayor utilidad social.

Lahera resalta la importancia que tienen los centros e institutos de políticas públicas

fuera del gobierno, ya que éstos, “habitualmente reúnen a técnicos y políticos que encuadran sus propuestas de política en determinados marcos analíticos e ideológicos. Estos institutos parecen cubrir un espacio descuidado por los partidos políticos”.

Marcelo Rougier, “Estado, empresas y crédito en la Argentina. Los orígenes del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1973”, en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 43, núm. 172, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, enero-marzo de 2004, pp. 515-544.

El artículo estudia el proceso de transformación del Banco Industrial de la República Argentina (BIRA) en Banco Nacional de Desarrollo (BND), proceso que, ocurre “en el marco de una política económica que aspiraba a la integración y a la descentralización del sector industrial”. También se abordan los problemas o dificultades que impidieron a la institución adecuarse plenamente



te a los objetivos de política económica previamente establecidos.

El BIRA se crea en 1944 para apoyar al sector industrial otorgándole créditos a mediano y a largo plazos, aunque más tarde, se termina comportando con una *lógica más comercial*. Después del golpe militar surge la idea de transformar a la institución en función de *objetivos del desarrollo*, tal como lo plantearon las tesis estructuralistas en el conjunto de América Latina.

El autor enfatiza la importancia que tuvo el BND para la economía argentina en esos años. Participó como promotor e impulsor de industrias nacionales “actuando como instrumento financiero de decisiones tomadas en las altas esferas del poder local”; también apoyó a empresas ya establecidas concediéndoles créditos para que siguieran produciendo, hecho que “permitió mantener empresas en gran medida ineficientes que sobrevivieron durante años gracias al apoyo y/o control estatal”.

Alejandro Alonso de la Fuente, “El municipio y los servicios públicos”, *Conciencia Política*, vol. 6, núm. 1, Veracruz, El Colegio de Veracruz, primavera de 2004, pp. 53-60.

Texto de carácter descriptivo, en cuyo primer momento define las particularidades de la entidad conocida como *municipio*, diferenciando su actuar y campo de gestión, “como célula política de poder”, que está supeditado, al igual que la entidad federativa y el estado federal, al mandato constitucional.

Los servicios públicos constituyen un pilar básico para el bienestar social. La posibilidad de ofrecer mejores condiciones, para que la población de una determinada demarcación tenga una vida digna, está estrechamente ligada con la atención preferencial de los servicios públicos.

El autor ofrece una noción de lo que se puede entender como servicio público: “la actividad estatal, o bajo su control, que tiene por objeto reglamentar tareas de necesidad pública, cuya utilidad efectiva surge de la forma regular y continua de su prestación conforme a una regla de derecho preestablecida por la autoridad competente de carácter público”.

Se reflexiona acerca de los servicios municipales como la principal actividad que vincula al ayuntamiento con la sociedad.

Ariel Alberto Coremberg, “La contribución del stock de capital a la productividad de la economía argentina durante la década del noventa. Un enfoque hedónico de valuación del capital”, *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 43, núm. 172, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, enero-marzo de 2004, pp. 573-608.

El nivel de *stock* de capital es de suma importancia para explicar, en gran parte, el aumento de la productividad y, por lo tanto, el crecimiento económico de largo plazo. “Es el más importante componente de la riqueza nacional y uno de los principales factores de la producción”.

Con estas premisas, el autor analiza la contribución de esta variable sobre la productividad argentina en la última década del siglo pasado. Coremberg sugiere utilizar el método de valuación hedónica (VH) ya que, debido al alto grado de heterogeneidad de los bienes, este método “permite determinar con mayor consistencia y veracidad el nivel del *stock* de capital así como también su tasa de variación al verificar empíricamente la curva de depreciación y los cambios de calidad”.

El progreso técnico, considerado en el residuo de Solow —en promedio durante la década de los noventa— es negativo, es decir, no hubo ganancia en productividad. En todo caso, se podría decir que el “patrón de crecimiento económico resultó de tipo extensivo, basado en la acumulación de capital más que en el progreso técnico desincorporado o externalidades no pecuniarias”.

Mónica Casalet, “Construcción institucional del mercado en la economía del conocimiento”, *Economía UNAM*, núm. 2, México, mayo-agosto de 2004, pp. 52-63.

Los avances en la ciencia y la tecnología y las rutas de conocimiento —que el proceso de globalización vierte sobre las sociedades— han venido a reconfigurar el desempeño de los actores políticos y económicos. Se consideran “las nuevas tendencias en la orientación de la políticas públicas en el marco institucional y en el comportamiento específico de algunas organizaciones y actores

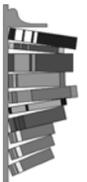
que constituyen la base de sustentación de la economía del conocimiento”.

Es importante destacar el efecto de arrastre que genera el contenido científico y tecnológico de la actividad económica. La autora señala que gracias ello “se reorganiza la acción y gestión institucional para sostener las nuevas capacidades de aprendizaje de las empresas, así como de los nuevos agentes que desde diferentes ámbitos (públicos, privados, académicos) contribuyen a desarrollar la diversidad de las capacidades de la sociedad”.

El artículo pone énfasis en las nuevas tendencias de las políticas públicas centradas en la innovación; es decir, la creación de instrumentos cada vez más eficaces, que sean sostenibles con el paso del tiempo y a diferentes escalas: local, regional, nacional y mundial.

Ramón Castillo Ponce *et al.*, “Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero”, *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 7, México, BANCOMEXT, julio de 2004, pp. 620-627.

La experiencia de México y Estados Unidos durante los últimos años ofrece una oportunidad extraordinaria para analizar en qué forma la relación comercial entre dos países intensifica la sincronización de sus ciclos económicos. La información presentada en este artículo ofrece una breve descripción de la relación de las economías de México y Estados Unidos.



El análisis de la producción y las tasas de crecimiento en los dos países —así como una prueba econométrica de cointegración que comprueba la existencia de una relación estable en el largo plazo— forman parte de la evidencia empírica que los autores ofrecen para reconocer la similitud de las dos economías.

La producción industrial se ha comportado de manera muy similar en ambos países durante los últimos cuatro años, lapso en que se observan tasas de crecimiento casi idénticas. La homologación de las series es aún más evidente a partir del reciente periodo de desaceleración económica sufrido por México y Estados Unidos.

Pablo Ruiz Nápoles, “El TLCAN y la balanza comercial de México”, *Economía Informa*, núm. 327, México, Facultad de Economía, UNAM, julio de 2004, pp. 42-47.

En una síntesis general, se puede afirmar que desde los años treinta del siglo xx, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de México. Dicha asociación tiene características geográfico-económicas; sin embargo, es gracias al advenimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que la relación tomó una connotación mucho más elevada: “Más aún cuando un propósito central de las políticas de liberalización y desregulación era estimular el crecimiento económico con base en las exportaciones, es decir, el crecimiento ‘hacia afuera’ y el financiamiento vía la inversión extranjera”.

Al caracterizar el problema de la balanza comercial mexicana señala que ésta registra un contraste, un desenvolvimiento doble o bifurcación esférica que remata en contradicción. Y es del comportamiento de la balanza comercial en los ámbitos regional y mundial, que apunta: “en realidad hay dos tendencias opuestas: la del superávit comercial con el TLCAN, y el déficit con el resto del mundo, ambos crecientes”. Es en la demostración empírica y en la atención macro-económica de la balanza mexicana en las cuales el artículo encuentra su verdadero rigor teórico y, por tanto, su principal aportación.

J. Adán Vaquerano Amaya, “El flujo de las remesas de los emigrantes latinoamericanos y su incidencia en las economías de la región”, *Revista ECA*, año LIX, San Salvador, UCA “José Simón Cañas”, enero-febrero 2004, pp. 69-91.

Si tomamos en cuenta que México y Estados Unidos generan la mayor densidad migratoria del mundo entero, y si a eso le sumamos la participación de la ingente masa de emigrantes de la región centro y sudamericana, tendríamos apenas una idea del fenómeno en América. En todo caso, el autor sigue de cerca este problema en un interesante estudio acerca del proceso de acumulación que se genera *ad hoc* de la regionalización del mercado de emigrantes.

Más que destacar los aspectos cuantitativos —a la usanza de la mayoría de las investigaciones—, el autor aborda la problemática con una amplitud cualitativa: “el

fenómeno migratorio no debe ser visto como un tema aislado, que sólo está relacionado con las remesas. Se debe analizar su causa de fondo que, en la mayor parte de los casos, obedece a los elevados niveles de pobreza en que viven millones de personas en los países pobres”.

Una diversificada información estadística y el uso de cuadros muy representativos conducen el argumento hacia el inhóspito tránsito del *flujo de remesas*: no son de menospreciar los 23 mil millones de dólares de 2001 por concepto de remesas hacia los países latinoamericanos. A partir de estos datos, es sencillo darse cuenta de la magnitud y peso del gran mercado de la emigración, aspecto importante si pensamos que, adecuadamente canalizadas, las remesas pueden integrarse como una fuente significativa de recursos que promuevan el impecioso desarrollo regional.

Antón Costas Comesaña, “Un año de Lula: esperando el crecimiento”, *REVISTA CIDOB d’Afers Internacionals*, núm. 65, Barcelona, Centre d’Informació i Documentació Internacionals, mayo-junio 2004, pp. 29-38.

“¿Qué le ha ocurrido a la economía durante el primer año de gobierno de *Lula*?” es la pregunta obligada y el hilo conductor de este artículo. Para contestarla, el autor nos plantea un hecho fundamental que algunos analistas han denominado la *paradoja brasileña*: una economía cerrada comercialmente, la cual depende en gran medida de los flujos externos de capital. Dos características muy importantes surgen aquí: la in-

fluencia que el período político electoral tiene para los ciclos económicos de países dependientes de financiamiento extranjero y la acumulación de la deuda. Sin embargo, puede decirse que estos problemas fueron *heredados* por *Lula*, en especial, el de la deuda acumulada: ya desde 1994 el desequilibrio fiscal de las cuentas públicas había reducido la tasa de ahorro interna, aumentando como contrapartida, la dependencia exterior para financiar la inversión necesaria.

Según nuestro autor, si tuviese que destacar algún aspecto significativo del primer año de *Lula*, éste sería, sin duda, el excepcional comportamiento de las variables financieras, así como la no menos despreciable evolución inflacionaria. Sin embargo, la antítesis de esta valoración es la grave recesión y la importante caída en el nivel de empleo.

Como el autor lo menciona, “cuanto más crítico se ha sido con las políticas ortodoxas cuando se está en la oposición, más ortodoxo se necesita ser cuando se llega al gobierno”. Así, a juicio de Antón Costas, el primer año del gobierno de *Lula* se ajusta, invariablemente, a ese principio.

Alberto Arce Suárez, “El eje Brasilia-Buenos Aires: ¿movimiento real o tendencia virtual?”, *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*; núm. 65, Barcelona, Centre d’Informació i Documentació Internacionals, mayo-junio de 2004, pp. 111-127.

En una hipótesis que bien podría acusarse de reduccionista, se afirma que los actuales gobiernos de Brasil y Argentina tienen una



sensibilidad compartida ante los nuevos retos y las viejas necesidades de los países del Cono Sur. En caso de que existiera una coordinación en las políticas exteriores de ambas naciones, cabría preguntarse —junto con el autor— si estamos efectivamente ante una *reinserción conjunta*, de carácter estructural o si, por el contrario, se trata de una mera *coyuntura política* de las relaciones entre ambas naciones. Lo cierto es, sin duda alguna, que dentro de los *realignamientos* de América Latina y de la representación ante el mundo de la región, este caso es de particular trascendencia, no sólo por su injerencia en el comercio mundial y la política de liberalización que impera en el continente. Es igualmente importante (y llama mucho la atención) que la relación busque potenciarse en un ambiente geopolítico de gran envergadura, relacionado directamente con “un comportamiento político que incremente su influencia en la escena internacional a través de la construcción de un papel participante y activo [léase G-20-MERCOSUR] en el liderazgo y las iniciativas de las instituciones internacionales en las que participan”. Como bien apunta Alberto Arce, Brasil y Argentina caminan ahora hacia la *asociación estratégica* que defienda sus planteamientos político diplomáticos. La cristalización de dicha estrategia tiene por nombre, *Consenso de Buenos Aires*. Finalmente, hay que reconocer que la fractura entre el norte y el sur es cada vez mayor, pero también existe la decidida voluntad de algunos países de luchar contra aquella, al menos con los intentos por diseñar políticas autónomas.

Amparo Gómez Rodríguez, “El principio de precaución en la gestión internacional del riesgo medioambiental”, *Política y Sociedad*, vol. 4, núm. 3, Madrid, Universidad Complutense, 2003, pp. 113-130.

Las condiciones en que subyace el desarrollo científico actual, demandan ser integradas a una normatividad o estándar de planeación *ab initio* que permita prevalorar con una mayor conciencia las consecuencias peligrosas para la salud y el medio ambiente de determinados desarrollos tecnológicos y de sus actividades.

Una forma de evitar los problemas que plantea el riesgo y la incertidumbre “ha de tomarse con un método que permita una variación amplia y simultánea de todas las variables en cuestión [...] De hecho, en la medida en que ha aumentado el conocimiento de las implicaciones del desarrollo tecnológico se ha ido aceptando la necesidad de definir procesos específicos que den cuenta del riesgo y que permitan su evaluación”. De esta forma, el *principio de precaución* es una síntesis del reconocimiento científico y político acerca de la importancia de mantener una *estrategia de cautela* y de colocar la tecnología en el mismo predominio del derecho, la ley y la valoración social que otra actividad humana. En la lógica del estudio y mediante el mismo, es posible afirmar que el riesgo puede evaluarse y estimarse de cara a su gestión. Finalmente, no deja de reconocerse que la aplicación del principio de precaución está sujeto, sin embargo, a problemas de acción y decisión colectiva de difícil resolución: decimos que

el óptimo colectivo se produce a partir de una acción colectiva, mientras que el óptimo individual se consigue en la no cooperación independiente de la actividades de los otros. Esto representa un gran obstáculo para los países desarrollados, en los cuales la *atomización* de los sujetos condiciona y mediatiza sus voluntades.

D. Tábara, D. Polo y L. Lemkow, “Precaución, riesgo y sostenibilidad en los organismos agrícolas modificados genéticamente”, *Política y Sociedad*, vol. 4, núm. 3, Madrid, Universidad Complutense, 2003, pp. 81-103.

A escala global, la producción de alimentos modificados genéticamente es un factor decisivo que viene determinando con gran fuerza el cambio en los patrones ambientales y de salud. Esta industria ha visto una tendencia en el incremento de su producción durante la última década, debido al creciente desarrollo de técnicas novedosas y al apoyo de capital, en las cuales, la biotecnología es una de las principales (y más controvertidas) sendas de dicho desarrollo.

Un problema importantísimo —que los autores elucidan ampliamente— es la limitación implícita para llegar a una “determinación de los riesgos, los beneficios y los costes de los transgénicos agrícolas tanto para el bienestar humano como para el medio ambiente”. Se observa la existencia de un conflicto, una distensión manifiesta entre dos puntos opuestos, los cuales abordan la situación concreta: aquellos, quienes

defienden las prácticas precautorias en la biotecnología agraria y forestal, y quienes intentan ubicar el debate sobre la precaución en los transgénicos agrarios dentro de un conjunto de relaciones sociales, económicas y ambientales en escalas mucho más amplias y de *carácter sistémico*. De tal forma, el análisis que nos presentan los autores contrasta ambas posiciones en un intento por llevar el campo de estudio a un nivel mucho más diverso. Además de homogenizar criterios de prospección, evaluación y gestión de los OMG, pretende dar cuerpo analítico y elaborar propuestas cognitivo-estructurales en el tratamiento pormenorizado de este paraje heterogéneo de problemas sociales, económicos y ambientales. En la última parte, el artículo se vuelve más propositivo e, incluso, fomenta un enfoque teórico aplicado en gran medida al caso español; ahí, se propone el concepto de *precaución sistémica* como noción amplia e integradora de criterios de valuación.

Sebastián Montes Cató, “The impact of Labor Flexibilization on the Argentine Telecommunication Sector”, *Latin American Perspectives*, vol. 31, núm. 4, California, Universidad de California, Riverside, julio de 2004, pp. 32-45.

La creciente *precarización* en las relaciones laborales de Argentina y su evolución en la última década del siglo xx, evidentemente han sido resultado de las transformaciones en la lógica del sistema económico. Esto, por supuesto, ha traído efectos adversos en



el mercado laboral y, por ende, en un vasto sector de la sociedad. Como explica el autor, “A lo largo de la década de los noventa, la fragilidad y la precarización de las modalidades de participación laboral de los trabajadores fue tal, que llevó a la configuración de *un tipo de exclusión social* que se ha venido extendiendo por toda la clase trabajadora”.

A lo largo del artículo, el autor pretende iluminar el problema del empobrecimiento social argumentando que “la precarización de las relaciones laborales puede ser entendida como un factor que genera exclusión, el empeoramiento de las condiciones laborales para un sector significativo de los trabajadores contribuye a un incremento en el número de personas excluidas”. Por ello, presenta a un *modelo de la precarización*, que analiza la evolución de la precariedad laboral durante el periodo 1990-1999. Incluye, también, una importante revisión de los instrumentos usados con anterioridad en estudios previos.

Este trabajo tiene como directriz una premisa significativa que lo define como un mecanismo de inserción social, con lo cual, amplía la dimensión del tema y su campo de análisis.

J. Luis Ramos García, “Paralelismos entre los debates hidráulicos de España y Estados Unidos a finales del siglo XIX”, *Historia Agraria*, núm. 32, Murcia, Universidad de Murcia, abril 2004, pp. 85-111.

Dentro del desarrollo histórico de las políticas estatales que promueven el crecimen-

to endógeno, la política hidráulica tiene un significado prioritario, más aún para la definición de esquemas con que comenzó la economía del siglo XX. En un interesante estudio, no sólo de la historia, sino del crecimiento productivo de las regiones adelantadas de hoy en día, Luis Ramos nos plantea: “las ideas sobre gestión de agua y riego, tanto dentro del movimiento conservacionista americano como del regeneracionismo español, han sido objeto de estudio por separado. Sin embargo en términos comparativos no se ha realizado ningún análisis”. Más adelante explica que, tanto el regeneracionismo, como el conservacionismo suponen un impulso al conocimiento *veraz y científico* de la realidad geográfica de ambas naciones.

Se trata de un estudio epocal, en el que se confronta la visión que guiaba las políticas de la, en aquel entonces, *joven democracia estadounidense* y la de la *España de la restauración*, que bien puede explicar el orden de las actuales políticas acerca del riego y otras técnicas. 