Expresión Económica

ENERO-DICIEMBRE 2007 / NÚMERO 18-19

CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 10, No. 18-19, Enero-Diciembre 2007, es una publicación semestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Tel:
33 3770 3300 Ext. 25213 y 25361, http://expresioneconomica.cucea.udg.mx, expresioneconomica@cucea.udg.mx, Editor responsable: Salvador Peniche Camps. Reserva de derechos al uso exclusivo del título No. 04- 2017-120818583500-102, E-ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

La propiedad intelectual y responsabilidad de las opiniones expresadas es de sus autores, no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Se permite la reproducción de las ideas siempre y cuando se cite la fuente.

Los derechos de publicación son de la Universidad de Guadalajara, por lo tanto, sin su previa autorización queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes.

Expresión Económica aparece listada o indexada en: Catálogo del sistema de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX), CLASE Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades, DOAJ (Directory of Open Access Journals) y Econbiz (German National Library of Economics).

Los artículos presentados en esta publicación han sido evaluados por pares de manera anónima por académicos de prestigio en cada una de sus áreas. Con esto se pretende mantener y garantizar la calidad de los trabajos inéditos aquí presentados. Así mismo se pretende con esto cumplir con los estándares de calidad exigidos por programas académicos y de investigación como el PRODEP (Programa de Desarrollo Profesional Docente de la Secretaría de Educación Pública) y del SNI (Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt).

Producción: Ediciones de la Noche.

Contenido

Presentación 5
Promoción económica e incentivos gubernamentales en Jalisco:
el caso de la inversión extranjera directa 9
Pablo Sandoval Cabrera

La inversión extranjera directa de Estados Unidos en México;
sus implicaciones y efectos inmediatos 29
Jaime López Delgadillo y Pablo Pineda Ortega

Fusiones y adquisiciones en las organizaciones: un enfoque estructural..... 45
Semei Leopoldo Coronado Ramírez y Salvador Sandoval Bravo

Un acercamiento al estudio de las variables que afectan
el rendimiento académico de alumnos del CUCEA 57
Teresita de Jesús Alvarado Castellanos y Rosa Elena Reyes Nodhal

La importancia de las instituciones para la mejora de la competitividad
en materia de comercio exterior 79
Judith Juárez Mancilla y Alberto Francisco Torres García

Modelo empírico de la productividad en la industria maquiladora
de exportación 91
Plácido Roberto Cruz Chávez y Gustavo Rodolfo Cruz Chávez

Las políticas de competitividad hacia las pymes en México: posibilidades
de vinculación entre pymes mexicanas y europeas 103
Jorge Antonio Mejía Rodríguez

Proceso de innovación en el agro del Bajío guanajuatense, ventajas
competitivas y proximidad territorial 121
José Manuel Frías Figueroa

Empleo y desempleo en los procesos de integración (TLCAN y UE):
casos México y España..... 137
Alejandro José Comparán Ferrer y Martín Gpe. Romero Morett

Las políticas de empleo en los "gobiernos del cambio" en México 151
Guillermo Campos Ríos y Yoshua Berra Montiel

CONTEXTOS ECONÓMICOS
Ciencia económica. Una semblanza histórica 163
Joaquín Mercado Yebra

Economía para no economistas..... 175
Bernardo Jaén Jiménez

ESTUDIO GEOGRÁFICO
Estado socioeconómico dela Región 01 Norte del estado de Jalisco..... 183
Carmen Venegas Herrera, Imelda Murillo Sánchez y Porfirio Castañeda Huízar

Mtro. Carlos Jorge Briseño Torres
Rector General

Mtro. Gabriel Torres Espinoza
Vicerrector Ejecutivo

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandre
Rector del CUCEA

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Director de la División de Economía y Sociedad

Dr. Martín Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía

Dr. Rafael S. Espinosa Ramírez
Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

Expresión Económica
Consejo Editorial

Alejandro Dávila Flores (Universidad Autónoma de Coahuila), Ana Rosa Moreno Pérez (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Carlos Curiel Gutiérrez (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Héctor Guillén-Romo (Universidad de París VIII, Francia), Horacio Sobarzo Fimbre (Colegio de México), Jaime López Delgadillo (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Javier Esguevillas Ruiz (Universidad Rey Juan Carlos, España), José Héctor Cortes Fregoso (CUCEA; Universidad de Guadalajara), José Lorenzo Santos Valle (Cucea; Universidad de Guadalajara), José Ma. Labeaga Azcona (Universidad Nacional de Educación a Distancia, España), Juan Gonzalez García (Universidad de Colima), Ma. Josefina León León (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco), Martín Gpe. Romero Morett (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Robert Rollinatt (Universidad D'Artois, Francia)

Responsable de la sección de artículos
Jaime López Delgadillo

Responsable de la sección de Contextos Económicos
José Lorenzo Santos Valle

Director de la Revista
Jaime López Delgadillo

Difusión
Jorge Barba Chacón

Presentación

La presente revista está enmarcada por una característica excepcional, ya que hemos conjuntado dos números con el fin de actualizar las fechas para no perjudicar, primordialmente, a nuestros colaboradores, muchos de ellos quienes presentaron sus trabajos con tiempo, pero por motivos de logística no fue posible imprimir el número 18 a su debido tiempo. Deseamos y trabajaremos para que esta condición no se vuelva a repetir y sigamos manteniendo su publicación en tiempo, como ha sucedido por varios años.

Este número cuenta con diversos tópicos de los cuales podemos destacar los referidos al sector externo y sus implicaciones en la economía nacional, en el estado laboral de México, además de un acercamiento a la situación del campo en Guanajuato y una revisión de la productividad en la educación superior.

En el primer artículo se presenta un análisis sobre la promoción que realiza el gobierno del estado de Jalisco para atraer inversión extranjera. Para ello realiza una exploración de los planteamientos teóricos y empíricos que explican, en alguna medida, la llegada de dichas inversiones a diferentes países. El autor utiliza un modelo econométrico para evaluar el impacto que tienen las variables de atracción de la inversión extranjera (IE) en el caso de Jalisco.

En el siguiente artículo los autores revisan la evolución de la IED de Estados Unidos a México durante el periodo posterior a la firma del TLCAN, analizando sus implicaciones en la vida económica de México. Para este propósito se estudia el pasado reciente que condujo a la crisis financiera de 1995, y cómo a partir de dicha inversión hubo una transformación del sector externo de México. El asunto resulta relevante, ya que una condición prevaleciente en México es la revisión exhaustiva y objetiva de la relación económica y de algunos otros aspectos que configuran la integración con la economía y la sociedad de este país.

El tema de las fusiones y adquisiciones es relevante ante la estrategia empresarial para competir en un mundo donde la trasnacionalización de las empresas es una de las facetas de la globalización. Este tema es tratado en un artículo, cuyo propósito teórico consiste en mostrar un panorama general sobre la estructura de fusión y adquisición de empresas, sin llegar a la demostración teórica y empírica, como lo han hecho otros estudios. Los principales tópicos que el artículo toca se refieren a los antecedentes de dichas fusiones y adquisiciones, así como establecer los beneficiarios y afectados por ellas, los problemas y consecuciones de las mismas. Lo consideramos un tema actual para los interesados en esta área del conocimiento sobre la integración y globalización de las empresas.

El rendimiento académico es un tema relevante en el área de la economía de la educación. Los autores de este trabajo hacen una revisión de este tema, para lo cual utilizan información obtenida en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Para su análisis utilizan un mo-

delo econométrico para indagar sobre los factores que inciden en la productividad del aprendizaje a nivel de licenciaturas en áreas de conocimiento relacionadas con la economía y la administración. Lo consideramos importante por el método y los resultados obtenidos para su publicación, esperando que sea bien recibido por los interesados en este tipo de temas.

En el siguiente artículo los autores resaltan la importancia que tiene para la competitividad de las empresas, a nivel internacional, el contar con instituciones que no sólo faciliten dicha competitividad sino que la impulsen. Para ello, el artículo en cuestión contextualiza la situación actual del comercio mexicano, basándose en los conceptos principales de la relación entre instituciones y competitividad. No se puede negar la relevancia que implica, para competir, el aspecto de la productividad de las empresas, pero tampoco se pueden negar los aspectos institucionales como parte del esquema de competencia, ante la complejidad que representa para una economía en su conjunto el mantener estrategias para el sector externo.

En el siguiente artículo los autores parten de la premisa de que la productividad de la industria maquiladora, en su conjunto, ha sido débil frente a los requerimientos de la economía nacional. El objetivo del trabajo es encontrar, apoyándose en un modelo econométrico, los determinantes de la productividad de esta industria en el periodo 2000-2006 para algunas entidades del occidente de México. Los resultados permiten identificar aquellos factores que definen el estado de productividad de esta industria, tanto en su parte ventajosa como en la limitativa. Este trabajo complementa el conjunto de las otras visiones expresadas en otros artículos sobre diferentes aspectos relacionados con el sector externo de la economía mexicana.

Un tema vigente y de significado para el desarrollo productivo de cualquier economía, con mayor énfasis para economías en desarrollo como la mexicana, resulta ser el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Este tema lo aborda el autor en su artículo que analiza la competitividad de este tipo de empresas en México, con el fin de establecer y evaluar las políticas del gobierno mexicano, tomando como referencia las impulsadas en países europeos. Este tema sigue teniendo vigencia, dada la implicación de dichas empresas primordialmente con los niveles de empleo de nuestra economía y el grado de integración al sector externo.

El tema del campo ha estado vigente en cualquier época, pero hoy es un tema que vuelve a ser relevante por sus implicaciones con la alimentación de una sociedad, así como al involucrarlo en la producción energética de las economías. El autor de este artículo da cuenta del proceso de innovación, en sus diferentes aspectos, que ha presentado la agricultura del Bajío guanajuatense, tanto a partir de analizar las experiencias de algunos productores agrícolas como de algunas organizaciones productoras de dicha región. Dicho análisis mantiene una visión de ventajas competitivas para esta región, donde la agricultura tiene una preponderancia económica. Dadas las condiciones arriba expresadas, lo consideramos un tema atractivo tanto para especialistas como para los interesados en la prospectiva económica regional.

En el siguiente artículo el autor analiza el estado que guarda el nivel de empleo y de salarios a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, utilizando para ello un conjunto de indicadores. Confronta los resultados del

mercado laboral mexicano con lo sucedido en el mercado laboral de España a partir de su integración a la Unión Europea, para establecer las diferencias entre ambas experiencias.

El último artículo hace una evaluación de las políticas laborales aplicadas al mercado laboral en los últimos siete años. Dicho análisis lo realizan los autores a partir, primordialmente, de algunos programas, siendo el más estudiado el del primer empleo. Reconocer con mayor profundidad los limitados avances que ha presentado la economía mexicana en materia de empleo es una prioridad para establecer políticas más agresivas en esta materia, y por ello hemos considerado éste y el anterior artículo como importantes para estos números.

En la parte "Contextos económicos" hemos incorporado dos reseñas y un estudio sociogeográfico sobre la región norte del estado de Jalisco. En primer término están las reseñas.

Un primer trabajo, presentado a nivel de reseña, el autor lo ha denominado "Ciencia económica: una semblanza histórica", en la cual se efectúa un recorrido sobre las principales corrientes del pensamiento económico, las cuales han buscado dar respuestas a problemas de carácter económico.

La segunda reseña es sobre el libro *Economía para no economistas,* donde el autor de la reseña subraya los valores del mismo, siendo el primordial el ser una publicación que trata los asuntos económicos de forma diferente en su contenido, de tal forma que resulta atractiva la lectura, especialmente para aquellos que no son especialistas en el tema, pero que se interesan en sus diferentes áreas del conocimiento.

Esperamos y deseamos que los diferentes lectores envíen sus comentarios y cuestionamientos tanto a los autores como a la dirección de la revista, para lo cual todos los artículos cuentan, a pie de página, con los correos de los primeros, así como en la información general de la revista aparece el correspondiente a la dirección de la misma. De antemano agradecemos los comentarios, que serán bienvenidos y revisados y, cuando se considere necesario, contestarlos.

Jaime López Delgadillo

Promoción económica e incentivos gubernamentales en Jalisco: el caso de la inversión extranjera directa

Pablo Sandoval Cabrera[1]

Resumen

En este trabajo se analiza la importancia que tiene la inversión extranjera directa (IED) en la dinámica de la inversión privada en el estado de Jalisco, en su sector exportador y en el crecimiento económico, así como el papel que realiza el gobierno estatal en términos de promoción económica y en el otorgamiento de incentivos a la inversión extranjera, debido al hecho evidente de existencia de problemas de información asimétrica entre la economía receptora y la empresa foránea y en un contexto de ardua competencia mundial por el capital productivo. En este contexto, los gobiernos de las economías receptoras se ven en la necesidad de ejercer un papel más activo para focalizar inversiones y promover mediante incentivos los atractivos y ventajas que ofrece el país en relación con los competidores.

Se intenta verificar empíricamente, a través de un modelo de regresión múltiple, el potencial efecto que puede tener la política de incentivos sobre los flujos de IED en el periodo 1996-2005, obteniendo evidencias de que para la empresa foránea son poco relevantes en comparación, por ejemplo, con el grado de apertura de la propia economía estatal.

Al final se aporta una serie de recomendaciones necesarias para garantizar una mayor llegada de IED y mayores impactos de la misma en la economía estatal. En particular se llama la atención sobre la necesidad de diseñar una efectiva política industrial en la que se defina claramente el papel que se le asignará a la IED.

---

1. Profesor-investigador del Departamento de Turismo, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: pcsandoval@hotmail.com.

Presentación

La necesidad de ahorro externo por parte de las economías emergentes, como la mexicana, históricamente ha sido de la mayor importancia, tanto por su contribución para mantener los equilibrios en las cuentas externas (déficit comercial) como para impulsar algunos sectores modernos (intensivos en capital) que de otra manera no podrían desarrollarse, dadas las limitaciones financieras de estos países.

Una de las modalidades más atractivas de ahorro externo es la inversión extranjera directa (IED), debido a que contribuye directamente a la generación de empleos, incrementa la oferta de bienes y servicios, genera demandas de insumos y servicios de otros sectores y ramas productivas, y puede contribuir a generar economías de alcance (procesos de aprendizaje y transferencia tecnológica) cuando los gobiernos receptores crean las condiciones propicias para ello (construyendo infraestructura e invirtiendo en capital humano, por ejemplo).

Sin embargo, existe una gran competencia entre países y regiones por los flujos de IED, y esa competencia se define en función de la existencia de determinadas características que la empresa trasnacional (ET) demanda de las economías receptoras, entre otras: estabilidad política y macroeconómica, disponibilidad de infraestructura, vías y medios de comunicación, acceso fácil a mercados para la exportación y una estructura institucional eficiente.

Ahora bien, como existen asimetrías de información entre los países receptores de IED y las empresas trasnacionales, los primeros se ven obligados a invertir en información que les permita aparecer como atractivos a la ET, intentando sacar ventaja del resto de países en un contexto de aguda competencia por captar mayores montos de IED. Es decir, son los países o regiones receptoras los que asumen los costos de información, invirtiendo grandes cantidades de recursos en promoción económica y en la creación de incentivos (otorgando derechos, facilitando infraestructura y ofreciendo exenciones fiscales, por ejemplo) en la perspectiva de obtener ventaja respecto de la competencia. Y ello ocurre no solamente entre países, sino también entre Estados o regiones al interior de un mismo país.

El caso del estado de Jalisco no es la excepción. En los 12 últimos años los gobiernos de extracción panista han destinado una gran cantidad de recursos a actividades de promoción (en información, viajes al extranjero, ferias y exposiciones) y en la creación de infraestructura, parques industriales, programas de incentivos, entre otros, con la perspectiva de incrementar la llegada de IED al estado.

Los beneficios aportados por dicha estrategia no han sido los esperados, por lo que el objetivo de este trabajo es obtener evidencias que nos permitan evaluar si ello es cierto.

Para darle sentido al presente ensayo, partimos de la hipótesis de que "el incremento de los flujos de IED en una economía receptora depende esencialmente del cumplimiento de condiciones estructurales y del acceso a mercados de destino e infraestructura, en la lógica de integración de la economía local al bloque norteamericano y sólo parcialmente de los gastos de promoción, consultoría y otros gastos no vincula-

dos directamente con el fortalecimiento de la estructura productiva que realizan estas economías".

Para llegar a resultados que nos permitan verificar la hipótesis antes planteada organizamos la presente investigación en cuatro apartados.

En el primero efectuamos una revisión teórica de los determinantes de la inversión extranjera directa, analizando el papel que pueden desempeñar los gobiernos de los países receptores en la disputa por el capital foráneo.

En un segundo apartado se realiza un análisis de la dinámica que ha presentado la economía jalisciense vinculada con los flujos de inversión privada y de IED. Destacamos un rasgo importante de dicha dinámica: el significativo crecimiento de su comercio exterior, aunque liderado por empresas trasnacionales (ET), en la perspectiva de consolidar la integración comercial y productiva del estado al bloque norteamericano reproduciendo, en este sentido, lo que ocurre a nivel nacional.

En el tercer apartado analizamos brevemente la política de incentivos seguida por el gobierno de Jalisco y realizamos una evaluación inicial de sus impactos, en particular de su utilidad como instrumento de atracción de IED. Un último apartado aporta algunas conclusiones y recomendaciones de política económica.

Marco teórico

Las teorías clásica y neoclásica dominantes en el pensamiento económico actual, sólo disponen de un marco teórico que contribuye a comprender, en el mejor de los casos, los flujos de mercancías en el ámbito mundial (véanse Aguera Sirgo, 1993; y Benjamín Cohen, 1979). Por ello, se convierte en un interesante reto intelectual estudiar los fenómenos relacionados con los movimientos de capital entre países y entre regiones.

Ciertamente se ha avanzado mucho en los últimos años en la comprensión de los procesos asociados a los movimientos de capital, en especial bajo la forma de inversión extranjera directa. La mayoría de los avances se remiten a estudios empíricos que no dan cuenta de un comportamiento homogéneo de tales movimientos, sino más bien de una amplia tipología de comportamientos asociados a los flujos de capital.

La nueva teoría de la inversión extranjera directa

Desde mediados del siglo pasado han surgido nuevos enfoques en torno al papel que el capital externo, y en particular la IED pueden desempeñar en los países receptores.

Un conjunto de ideas coincidentes y con un enfoque microeconómico se agrupan en lo que se ha dado en llamar nueva teoría sobre la inversión extranjera (NTIE); la misma enfatiza el papel que cumplen las multinacionales, a diferencia de anteriores corrientes que privilegian el papel que ejercen los Estados-nación en la dinámica de los flujos de capital a nivel mundial.

Entre los autores que destacan en esta línea se encuentran Paul Krugman, R. M. Rugman, Richard E. Caves, R. Vernon, y Kojima, entre otros (Cohen, 1979; Moran, 2000). Estos autores parten del convencimiento de que la teoría convencional, susten-

tada en la competencia perfecta, ya no proporciona las suficientes herramientas para examinar los nuevos fenómenos relacionados con la IED y el papel que desempeñan las empresas trasnacionales en el nuevo contexto mundial.

Esta teoría, a diferencia de la teoría convencional, sostiene que el surgimiento y desarrollo de las ET se relaciona con las fallas del mercado y no es una extensión de la hipótesis del mercado perfecto. Moran (2000: 80) señala que son precisamente las fallas de mercado en las economías de los países receptores de IED, expresadas en brechas de información, información asimétrica y señalización, las que hacen necesaria la intervención de los gobiernos anfitriones con el objeto de resaltar las ventajas que, no siendo evidentes, poseen sus países y los hacen más atractivos a la inversión que otros. Esta tarea es aún más relevante debido a que las empresas trasnacionales son por naturaleza renuentes a instalarse en lugares nuevos. No obstante,

> [...] es de igual modo notable cómo esa renuencia se transformó en entusiasmo. Una vez que algún participante de una industria hace un primer movimiento y cambia de dirección, tras muchas dudas ha habido una respuesta clara de sigan al líder.[2]

Para la nueva teoría de la inversión extranjera (NTIE) la ventaja comparativa proviene de las llamadas "ventajas artificiales", es decir aquellas que derivan de la educación, la investigación y la infraestructura, así como de las ventajas que se obtienen por el tipo de mercado específico en el que operan las empresas (monopólico u oligopólico).

La NTIE, en cuanto a las razones que explican la dinámica de flujos de IED de los países de origen a los receptores, destaca dos situaciones:

Primero. La IED se ubicará en aquellas regiones que se vinculen comercialmente con mercados externos fuertes y dinámicos y que representen ventajas en términos de costos.

Segundo. Se reconoce que en algunos casos el proteccionismo puede constituir un impulsor importante de la IED; en general cualquier barrera que restrinja el comercio abrirá el camino para la IED.

Siendo más claros, si los mercados funcionan más o menos eficientemente, el comercio entre países no se verá afectado por la IED; por el contrario, los flujos comerciales desaparecen cuando los mercados son ineficientes y la IED viene a llenar el vacío (Van't Dack, 1989).

Enfoques más recientes

En la década de los noventa, a la luz del éxito que han tenido algunos países como China, los tigres asiáticos y países latinoamericanos como Brasil y México en la recepción de IED, se han realizado diversos estudios empíricos para tratar de dilucidar

2. "Ford, Chrysler y Nissan abandonaron su resistencia y siguieron a México; General Motors, Ford y Volkswagen olvidaron sus dudas y siguieron a Fiat y General Motors en Brasil [...] Apple y Hewlett Packard hicieron caso omiso de sus vacilaciones y siguieron a IBM en México, (Moran, 2000: 81).

cuáles son los determinantes que propician que los flujos de IED se dirijan a ciertas economía y no a otras. Al respecto mencionaremos sólo algunos de estos trabajos.

Para autores como Razin, Sadka y Yuen (1999) los problemas de información asimétrica no solamente se presentan entre las ET y las economía receptoras, sino entre las ET y los inversionistas locales, al generarse un fenómeno de gobernanza corporativa en donde, al apropiarse el inversionista extranjero de empresas domésticas, gana simultáneamente en control administrativo y en el usufructo de información crucial sobre las características, productividad y rentabilidad de las empresas; información de la cual no gozan los inversionistas locales. En tal suerte, los inversionistas extranjeros tenderán a retener las empresas más rentables y productivas y a vender las empresas de baja rentabilidad, apareciendo problemas de selección adversa en detrimento del inversionista local. Ello genera procesos de sobreinversión, vía el mercado de acciones domésticas, reduciendo los potenciales efectos que podría acarrear la llegada de IE. Por ello, la gobernanza corporativa abre la posibilidad de ejercer liderazgo en un país o región en la orientación sectorial de la inversión y de obtener altos niveles de rentabilidad, convirtiéndose en un determinante fundamental en las decisiones corporativas de localización de la IED.

Camacho y Rodríguez hablan de dos tipos de factores que determinan los movimientos de capital, los de empuje *(push)* y los de atracción *(pull)*.

> Los factores de empuje están relacionados con las condiciones económicas de los países desarrollados y con consideraciones de mejora en riesgo y/o reducción de rendimientos que resultan de la diversificación de carteras (Camacho y Rodríguez, 1999: 5).

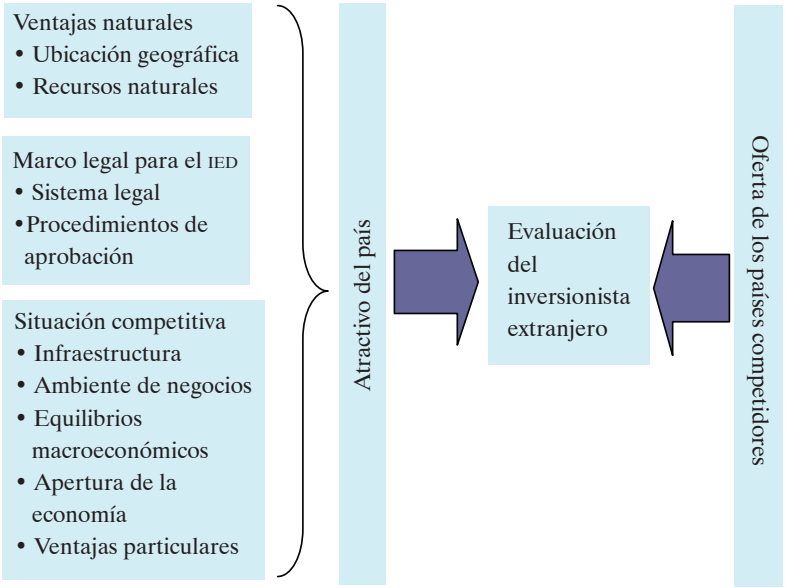
Desde el punto de vista de los países dependientes de capital, estos factores funcionan como elementos exógenos, los cuales determinan principalmente la disponibilidad de recursos del extranjero.

> Los factores de atracción, en cambio, están relacionados con las condiciones económicas y las oportunidades de inversión que ofrecen los países en desarrollo, los cuales afectan de manera significativa la distribución de los flujos como fruto de los incentivos específicos de cada país o región (ibíd.: 6).

Se relacionan con condiciones tales como el crecimiento económico sostenido, la eliminación de distorsiones internas, una mayor orientación hacia el mercado externo e incentivos específicos a la inversión extranjera. Todos ellos suponen la participación estratégica del Estado por conducto de instituciones especializadas en promover la inversión en los países receptores mediante la instrumentación de políticas activas o integradas cuando dichos países se encuentran en la "lista corta" desde la perspectiva de la empresa que podría localizar su inversión fuera de su país de origen.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), los marcos de política para la atracción de IED son básicamente de tres tipos: políticas pasivas, políticas activas y políticas integrales.

Figura 1
G-I. Políticas pasivas



Fuente: CEPAL, sobre la base Nicolo Gligo S., "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en America Latina y el Caribe", serie Desarrollo productivo, núm. 175(LC/L. 2667-P), Santiago de Chile, enero de 2007.

Políticas pasivas

En el marco de las políticas pasivas, la participación de los gobiernos locales se limita a mantener las ventajas comparativas que el país posee, así como las debidas a sus condiciones macroeconómicas e institucionales que son, en algunos casos, decisivas para la llegada de inversionistas extranjeros.

Sin embargo, estas ventajas no siempre son suficientes para superar a los competidores, lo que obliga a desarrollar políticas activas de promoción y fomento de la inversión que propicien mejores condiciones para la llegada de inversionistas foráneos.

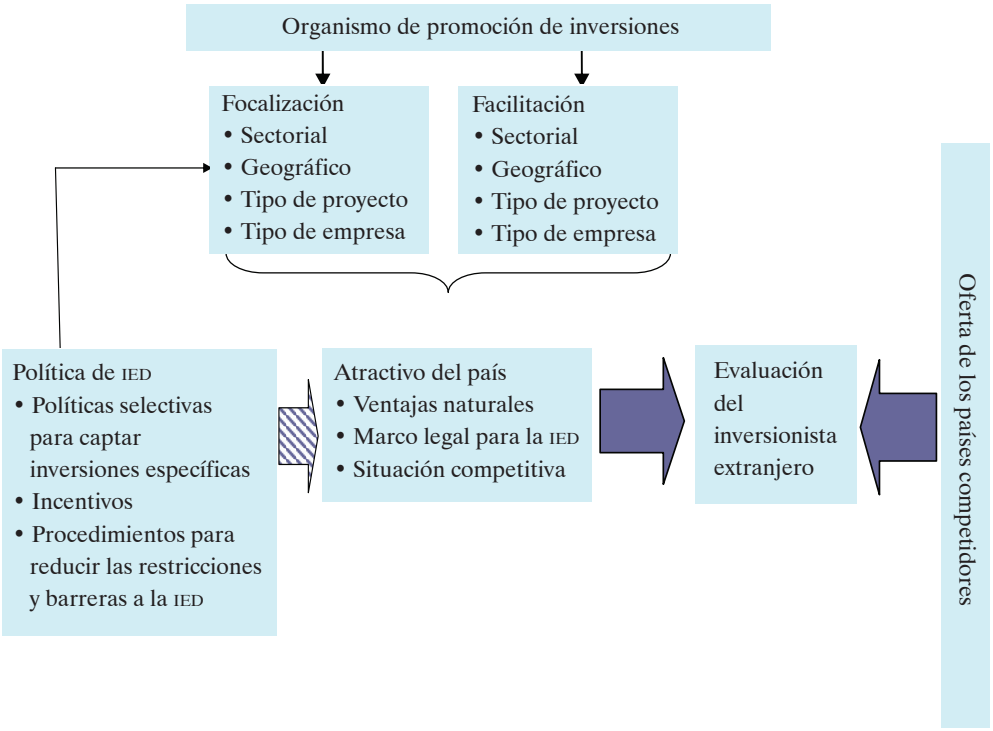
Políticas activas

El énfasis que le han otorgado algunos gobiernos a las actividades de promoción y diseño de paquetes de incentivos, en la perspectiva de atraer mayores montos de IED, se explica por los potenciales beneficios que la misma ofrece y por la necesidad de generar capacidad en la economía receptora para absorberlos, considerando que la IED puede ser un útil instrumento para el desarrollo. Sin embargo, es importante insistir en que ello sólo es posible en la presencia de un umbral de capital humano, instalaciones, infraestructura y un clima económico estable. Se supone, a su vez, que una

economía que cubre de la mejor manera estas condiciones, competirá con mayores ventajas por los flujos mundiales de inversión.

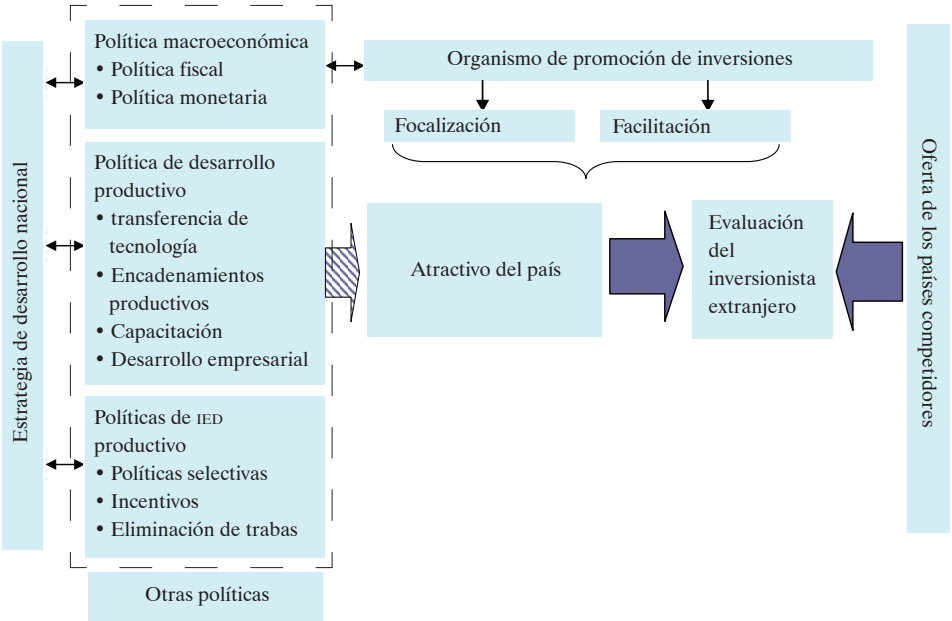
En este tipo de políticas se diseñan de manera proactiva estrategias de focalización (targeting) de la inversión vinculándolas con objetivos concretos de impulso de ciertas ramas productivas. Por lo tanto, se requiere de una instancia profesional que se encargue de las actividades de identificación de inversiones, promoción comercial y diseño de incentivos, así como de la mejora del marco regulatorio y de la competitividad del país. En este marco de políticas los incentivos adquieren una importancia estratégica para mejorar la oferta del país y reducir la brecha con relación a otros competidores.

Figura 2.
G-II. Políticas activas



Fuente: CEPAL, sobre la base Nicolo Gligo S., "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en America Latina y el Caribe", serie Desarrollo productivo, No. 175(LC/L. 2667-P), Santiago de Chile, enero de 2007

Figura 3.
G-III. Políticas integradas



Fuente: CEPAL, sobre la base Nicolo Gligo, S. (2007) "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe", serie *Desarrollo productivo,* núm. 175(LC/L. 2667-P), Santiago de Chile, enero.

Políticas integradas

Lo ideal es que en la definición del modelo de desarrollo y de la política industrial elegida, las políticas de atracción de IED estén integradas orgánicamente. Prioritariamente se debe determinar el papel que deberá cumplir la inversión foránea, así como los sectores y ramas en los que es más necesaria su participación en la búsqueda de alcanzar los mayores beneficios. De esta manera, el país define *objetivos y estrategias y la IED contribuye a lograrlas (CEPAL, 2006: 96).*

Igual que en el diseño de políticas activas, los dos instrumentos de promoción más efectivos son:

1. *La facilitación*. Útil para reducir las asimetrías de información y los costos relacionados con la misma que, de otra manera, recaerían en los inversionistas en el proceso de toma de decisiones si los organismos de promoción no intervinieran.[3]

3. Por ejemplo, los relacionados con el desconocimiento del marco legal, el mercado de factores, aspectos culturales, características de la mano de obra, potenciales proveedores locales, infraestructura disponible, etcétera.

2. *Los incentivos*. Los que bien utilizados pueden inclinar la balanza a favor de un país que compite con otro(s) en la recta final (lista corta) al seleccionar la localización un inversionista externo. Su monto y diversidad dependerá de los objetivos establecidos, de las condiciones existentes, así como de los potenciales beneficios que la IED puede traer al país huésped.

Es importante señalar que diversos estudios realizados muestran que los incentivos no parecen ser altamente valorados por los inversionistas. En esencia, lo que privilegian son las características estructurales, institucionales y el clima de negocios imperante. Por ello, lo recomendable es que solamente se recurra a los incentivos cuando el tipo de inversión buscado *(targeting)* lo requiera o cuando el país se encuentre en la lista corta.

No obstante, autores como Blomström y Kokko (2003) argumentan que son estos factores de atracción, relacionados específicamente con paquetes de incentivos, lo que ha generado una especie de competencia vía incentivos, desde los financieros hasta los de corte fiscal y de inversión en apoyo de proyectos específicos, constituyéndose en uno de los determinantes más significativos en los flujos internacionales de inversión directa en los últimos años.[4]

Otros investigadores como Chudnosvsky y López (2000) señalan que lo que se denomina "competencia por la IED" parece identificarse como una característica general y tendencial de la política económica hacia el capital extranjero en el mundo, especialmente en los países desarrollados, y agregan una observación muy interesante que define un cualitativo viraje en los comportamientos que tienen los gobiernos receptores hacia la IED y de las políticas que derivan de dichas conductas:

> De los intentos por arribar a normas comunes de control del comportamiento de las empresas trasnacionales (ET) en décadas pasadas (códigos de conducta) se paso a discutir, en el ámbito multilateral, acuerdos que involucran normas de control sobre la acción de los estados (p. 17) [...] Por su parte los gobiernos intentan captar flujos de IED mediante acciones que afectan el ambiente general de los negocios (competencia vía reglas) o mediante el otorgamiento de beneficios fiscales u otras facilidades especiales (competencia vía incentivos) a las ET con objeto de captar mayores flujos de IED (p. 18).

Sin embargo, todas estas conductas estatales que, desde la perspectiva de Moran (2000), tienden a reducir o eliminar las asimetrías de información mediante el envío de señales respecto de las condiciones económicas y el ambiente de negocios del receptor de IED, son más un factor coadyuvante que un determinante principal para la recepción de IED por parte de algún país. Recientes estudios realizados por la UNCTAD

---

4. En la década de los ochenta Estados Unidos implementó estrategias de atracción de IED mediante el mecanismo de los subsidios en la industria automotriz, otorgando subsidios por puesto de trabajo creado, que iban desde cuatro dólares por puesto de trabajo creado, como fue el caso de Honda, hasta un monto de 168 dólares como máximo para Mercedes Benz. Le han seguido un gran número de países con distintas estrategias de incentivos; tales como Portugal, Brasil, India, China, México, Irlanda del Norte y Costa Rica, por mencionar algunos (*Políticas de inversión extranjera directa*. www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-20015_1007.pdf. Consulta: 19 de julio de 2007).

(1999) y diversos ejercicios econométricos[5] que intentan medir la importancia de estas políticas, coinciden en señalar que "en el marco de la competencia interestatal las 'buenas reglas' o las 'buenas políticas' parecen operar como condición necesaria pero no suficiente para la captación de flujos de IED" (Bittencourt y Domingo, 2000: 17).

En un excelente trabajo empírico, Esquivel y Larraín (2001) agrupan los determinantes de la IED en dos grandes grupos. El primero trata de aspectos netamente económicos, el segundo de aspectos que en algunos casos son más importantes que los primeros, los de tipo institucional.

En el primer grupo se ubican aspectos como los siguientes:

- La explotación de nuevos mercados.
- La explotación de un mercado amplio pero no en forma directa sino indirecta, mediante la explotación de las ventajas comerciales.
- La búsqueda de activos estratégicos como podrían ser: a) recursos naturales, y b) mano de obra calificada.

En el segundo grupo los factores son de tipo institucional-estructural, los cuales dependen básicamente de políticas gubernamentales activas y favorables a crear ambientes de negocios que propicien la llegada de IED y que pueden convertirse en efectivos instrumentos de atracción (o repulsión de la IED). Entre otros, se pueden mencionar los siguientes:

- Preservación de buenos fundamentos macroeconómicos.
- Provisión de infraestructura.
- Mejoría en el marco legal y regulatorio.
- Aumento en el nivel de educación de la fuerza laboral. No es el bajo costo de la mano de obra lo que estimula la llegada de IED *per se*, sino el costo unitario de la mano de obra determinada por la relación entre costo de la mano de obra y productividad.
- Incentivos fiscales.
- Incentivos financieros.
- Políticas de promoción.

Los resultados de un análisis empírico que realizaron estos autores en una muestra de más de 90 países, indican que las variables relevantes para explicar la IED son "el tamaño de la población, la mediterraneidad, la regulación, el respeto por la legalidad y la calidad del capital humano. Y agregan:

> Así, los países con mayor población, con acceso al mar, con menor carga regulatoria, con mejor aplicación del Estado de derecho, con mayores niveles de educación y con mayor grado de apertura externa presentan también los mayores niveles de IED.

En conjunto, las variables mencionadas explican más del 80% de los cambios de la IED en la muestra de 90 países.

---

5. Véanse, entre otros: UN-CTC (1991), UNCTAD (1992).

En sintonía con Guerra Borges (2001), sostenemos que "el análisis teórico de las corrientes de inversión extranjera o de su 'movilidad' ha dado origen a diversas hipótesis, pero no puede hablarse con propiedad de una teoría de la inversión extranjera". Y cierto es también que la mayoría de los argumentos expuestos por los diversos estudiosos del fenómeno se inscriben en el marco teórico neoclásico, siendo, en gran parte, conclusiones sobre hechos observables empíricamente, más que verdaderas reflexiones teóricas.

El contexto económico de Jalisco: dinámica de la inversión extranjera directa

Cambio en el patrón industrial y exportador

En la década de los noventa del siglo pasado el estado de Jalisco cambió su perfil socioproductivo en consonancia con el proceso de integración económica y comercial al bloque norteamericano que ha seguido la economía del país, con mayor énfasis a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos (TLC). Integración que ha sido impulsada por las grandes empresas trasnacionales que se han asentado en Jalisco, o que han ampliado su presencia en este lapso, en la perspectiva de aprovechar las ventajas comerciales que se abrieron con la firma de dicho acuerdo.

De ser un estado fundamentalmente abastecedor de bienes primarios y manufactureros de consumo, su industria se ha orientado hacia la producción y exportación de bienes de capital y de bienes durables. Hoy las industrias de máquinas y aparatos, materiales electrónicos y sus partes, en conjunto con la industria automotriz, explican más del 70% de su comercio exterior, el que casi en su totalidad es realizado por empresas extranjeras. Incluso la antes "orgullosamente jalisciense industria del tequila" se encuentra en cerca de 50% en manos extranjeras.

A pesar de que en los últimos años las ramas de productos alimenticios, bebidas y tabaco han sufrido un ligero repunte (la que junto con la industria textil y del calzado habían caracterizado el perfil industrial y exportador de Jalisco), éste no ha sido tan significativo como para modificar el actual patrón industrial y exportador.

Participación de la IED en el comercio exterior y en el crecimiento de la economía

La economía estatal es una de las más abiertas en el contexto nacional, su comercio exterior representa 87% del PIB, cerca de 38 mil millones de dólares (15,966 mdd[6] de exportaciones y 21,718 mdd de importaciones, para alcanzar un déficit comercial de

6. Mdd representa millones de dólares. Cifras a diciembre de 2005.

5,735 mdd), pero a pesar de ello la estructura y orientación de su comercio exterior presentan características que limitan sus impactos al resto de la economía estatal.

En principio, al igual que el país en su conjunto, su comercio exterior se orienta hacía Estados Unidos en cerca de 80%, un 7% a América Latina y 4.5% con Europa. Además de su concentración geográfica, también se concentra en más de 70% en productos de la industria eléctrica, electrónica, de maquinaria y equipo.

La expansión del comercio exterior se ha visto acompañada de una expansión de la inversión extranjera directa (IED), de tal suerte que para junio de 2006 se localizaban en Jalisco 1,714 empresas con IED, la mayoría de ellas en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) (70%) y Puerto Vallarta (22%). Destacan, entre otras empresas, IBM de México, AT&T, Motorola, Hewlett Packard, Solectrón (adquirida por Flextronics en fecha reciente), Jabil Circuit y Kodak.

La mayor parte del comercio exterior del estado es realizada por estas empresas; tan sólo IBM, Hewlett Packard, Kodak y Motorola participan con más del 50% de lo exportado y una suma similar de lo importado (Seijal, 2003).

A pesar de los importantes montos de IED y de la presencia cada vez mayor de empresas trasnacionales, no parece haber beneficios que vayan más allá de la simple creación de empleos, debido a ello. Del total de lo exportado solamente alrededor del 12% son insumos nacionales (Conacex Occidente), con lo que la posibilidad de que se den procesos de aprendizaje y transferencia de tecnología, de las ET a las empresas nacionales, se ve reducida.

Sin embargo, habría que reconocer que los derrames o beneficios (Blomstrom y Kokko, op. cit.) de la IED relacionados con transferencia tecnológica, aprendizaje corporativo, comercial, etc., no son una consecuencia automática de la IED sino que dependen de la capacidad de la economía para absorberlos. Al respecto no se observan mayores esfuerzos por parte de las autoridades locales, ni de los principales actores económicos (empresarios) e instituciones formadoras de recursos (universidades, centros de capacitación e investigación). Ciertamente no se cuenta con una política industrial expedita que sirva de mecanismo de articulación entre los actores implicados a partir de la definición de objetivos y estrategias previamente acordados. Tal vez la única excepción a este respecto sea la creación del Fondo de Promoción de Software, el cual dio origen al Centro de Desarrollo de Software, cuyos resultados hasta el momento han sido promisorios.

A pesar de ello, en términos de crecimiento del PIB se observa una importante relación entre esta variable y la IED. En los años en que ocurrieron las mayores llegadas de IED (de 1996 al año 2000) la economía de Jalisco registró las mayores tasas de crecimiento (de 4.2 a 7.7%), lo que se explica por la importante participación que tiene esta modalidad de capital en la inversión privada estatal (IP), que en algunos años fue mayor a 50% del total (de 1996 a 1999). En contrapartida, en los años en que se tuvieron los menores flujos de este tipo de inversión también se presentaron las tasas más bajas de crecimiento real de la economía, de 1.5% en promedio anual para ese periodo. Lo anterior nos lleva a concluir que la IED desempeña un rol principal en la economía jalisciense tanto por su peso relativo en la inversión y el comercio

exterior, como por sus impactos en el crecimiento del PIB. Sobra decir que en estas circunstancias el grado de exposición a choques externos, por parte de la economía local, es singularmente alto. Es decir, dadas estas características, Jalisco es un estado altamente vulnerable y sensible a los cambios en el entorno económico internacional, particularmente respecto de los ciclos económicos de la economía estadounidense, considerando el peso que tiene la ET de Estados Unidos en la inversión y el comercio exterior del estado.

IED e incentivos

El énfasis que le han otorgado algunos gobiernos a las actividades de promoción y diseño de paquetes de incentivos, en la perspectiva de atraer mayores montos de inversión extranjera, se explica por los potenciales beneficios que la misma ofrece y por la necesidad de generar capacidad en la economía receptora para absorberlos, considerando que este tipo de inversión puede ser un útil instrumento para el desarrollo. Sin embargo, es importante insistir en que ello sólo es posible en la presencia de un umbral de capital humano, instalaciones, infraestructura y un clima económico estable. Se supone, a su vez, que una economía que cubre de la mejor manera estas condiciones competirá con mayores ventajas por los flujos mundiales de IED.

Por esta razón el gobierno de Jalisco ha destinado recursos e incentivos con el objeto de atraer mayores flujos de inversión privada, y en especial IED. A precios de 1993, de 1997 a 2005 se gastaron más de 173 millones de pesos en incentivos, alcanzando resultados contrastantes debido a que en algunos de los años en que más se gastó se tuvieron los menores montos de IED (de 2002 a 2005); en contrapartida, en los años de menores gastos en incentivos se registraron las mayores llegadas de IED. Sin embargo parecieran no ser suficientes, desde la perspectiva de algunas corporaciones empresariales que reclaman mayores apoyos gubernamentales.[7]

Estos resultados también tienen que ver con el hecho de no contar con una política industrial en la que se articulen la estrategia de incentivos con objetivos concretos de impulso de la IED en sectores estratégicos y con otras políticas específicas de financiamiento local, de investigación y desarrollo, de creación de proveedores locales, de generación de capacidades de aprendizaje, etc. De tal suerte, el esfuerzo social, reflejado en mayores montos de recursos destinados a promoción e incentivos, se convierte en un derroche sin mayores impactos en la economía estatal.

---

7. En Aguascalientes los incentivos otorgados a la inversión productiva alcanzan 7% del presupuesto del gobierno, en tanto en Jalisco apenas son de 0.05% ("Reclama electrónica incentivos", *Mural,* sección negocios, Guadalajara, Jalisco, 3 de marzo de 2007). La falta de competitividad del país y del estado de Jalisco en particular han propiciado los cierres o cambios de sedes de empresas extranjeras de la industria electrónica en los últimos seis años, con la consecuente pérdida de empleos. Del año 2001 a la fecha se han presentado los siguientes cierres: NatSteel (1,700 empleados), ON Semiconductor (1,400 empleados), NEC (450 empleados), Pemstar (350 empleados), Cherokee (250 empleados), Multek (200 empleados), Celestina (140 empleados); Vtech se trasladó a China, con la consecuente pérdida de 2,350 empleos (www. canieti.org).

Cuadro 1.
Inversión, producto interno bruto (PIB), grado de apertura y gastos en incentivos de la economía de Jalisco, 1996-2005
(Millones de pesos de 1993)

Año	*Inversión privada*	*Inversión extranjera*	*Grado apertura (1)*	*PIB*	*Crec. PIB*	*Gasto en incentivos (GI). (2)*	*GI % de la IED (3)*
1996	1,845.32	1,686.00		75,511.9	4.5		
1997	3,242.00	2,014.65	0.6273	80,212.5	6.2	15.47	0.7678
1998	5,416.54	3,352.14	0.6428	86,372.0	7.7	11.52	0.3436
1999	3,880.37	2,548.06	0.8772	90,029.1	4.2	15.76	0.6185
2000	3,111.08	1,474.49	0.8920	94,957.1	5.5	16.83	1.1420
2001	2,412.41	969.17	0.8870	95,357.6	0.4	7.28	0.7511
2002	2,532.23	1,110.66	0.8914	95,672.6	0.3	38.14	3.4339
2003	2,927.05	988.65	0.7855	95,431.1	-0.3	17.82	1.8024
2004	3,679.26	631.36	0.8611	10,0187.7	5.0	20.84	3.2437
2005	4,037.06	835.63	0.8727	10,1991.1	1.8	30.55	3.6559

(1), (2) y (3): cálculos propios con base en el Sistema Estatal de Información Jalisco (Seijal), e Informes del Ejecutivo del Estado 1997-2006.
Fuente: Secretaría de Promoción Económica (Seproe); Indicadores económicos del Banco de México y del INEGI.

Cuadro 2
Jalisco: gasto en incentivos gubernamentales, 1997-2005
(Millones de pesos a precios de 1993)

Concepto\año	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*
Infraestructura	8.93	8.38	11.95	10.82	1.58	7.96	4.97	3.50	5.54
*C. y C.	2.38	0.29	1.23	3.37	0.98	5.13	1.69	3.68	4.44
**D. S.	2.11	2.39	0.59	1.68	0.81	7.10	2.60	1.78	4.47
***R. T.	1.32	0.45	1.98	0.95	1.53	15.60	6.11	1.52	1.53
Otros apoyos	0.71	0.0	0.0	0.0	2.38	2.34	2.43	9.99	19.73
Total	15.47	11.52	15.76	16.84	7.28	38.14	17.82	20.48	30.55

Notas: *Consultoría y capacitación; **Desarrollo sectorial; ***Reservas territoriales.
Fuente: elaboración propia con base en los Informes de Gobierno del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco 1996-2006

Una estrategia de incentivos con estas características no garantiza mayores impactos en términos de atracción de inversión, generación de empleo y crecimiento económico.

En un esfuerzo por consolidar las evidencias obtenidas en la revisión estadística, elaboramos un sencillo modelo econométrico, del cual adelantamos los primeros resultados.

El modelo y sus resultados

En el modelo que sirve para evaluar el impacto que tienen las variables de atracción de la inversión extranjera (IE), aparecen como variables independientes: el producto interno bruto estatal (PIB, rezagado un periodo), el grado de apertura de la economía estatal (GAP, obtenido como el cociente del volumen de comercio exterior entre el PIB estatal), y el gasto gubernamental en incentivos, considerando cuatro grandes rubros de gasto: infraestructura, reservas territoriales y parques industriales (IFT), consultoría y capacitación (CC), desarrollo sectorial (DS) y otros gastos (OT), que incluye diversos fondos: de apoyo al financiamiento, de promoción de *software,* de apoyo a proyectos productivos y a la pequeña y mediana empresa, conocido como "Fondo Pymes").

La ecuación que da forma a esta relación es la siguiente:

$$\mathrm{IE}(\mathrm{Log}) = \mathrm{C} + B_1 Log\mathrm{PIB}_{t-1} + B_2\mathrm{GAP}_t + B_3\mathrm{IFT}_t + B_4\mathrm{CC}_t + B_5\mathrm{DS}_t + B_6\mathrm{OT}_t + e_i$$

IE(Log) = representa el logaritmo de la inversión extranjera directa.

Se espera que los signos de los estimadores (coeficientes B_i, siendo $i = 1...6$) de las variables independientes, que miden el impacto que cada rubro de gasto en incentivos genera sobre la IED, sean todos positivos.

Cuadro 3
Inversión extranjera directa e incentivos gubernamentales
en Jalisco, 1997-2005

	IE = Var. dep.	*t-stadtistic*
Variable	*Coeficiente*	
C	54.937	(15.89)
pib	-4.337	(-13.97)
gap	1.909	(8.82)
ift	0.6562	(15.89)
cc	-0.255	(-20.66)
ds	0.198	(16.24)
ot	-0.331	(-10.01)
D. Watson	2.403	
R. Squared	0.981	

Resultados aplicando: mínimos cuadrados ordinarios.
Nota: (Log) significa logaritmo.
Fuente: cálculos propios utilizando e-views 3.1.

Lo primero que se observa es que, contrario a lo esperado, no todos los signos de las variables independientes son positivos. El coeficiente que mide el impacto del PIB sobre la IED es negativo y además es el de mayor valor absoluto, lo que indica, a todas luces, que el crecimiento de la economía medido a través de dicho indicador no es relevante para la toma de decisiones de inversión de la empresa extranjera. Este resultando puede encontrar su explicación en el hecho de que dichas empresas no producen para el mercado interno y no dependen prioritariamente de la producción local de insumos para sus exportaciones.

Cabe destacar también que los coeficientes que miden los impactos de los gastos en consultoría y capacitación (CC) y el relativo a los apoyos otorgados a algunos sectores específicos (OT), aunque mínimos, son negativos. Este comportamiento puede deberse a que, en todo caso, sus impactos se reflejarían en una mayor capacidad de aprendizaje industrial del receptor de la inversión, con los riesgos que ello implica para la empresa foránea debido a su reticencia para transferir conocimientos y tecnología. Este supuesto no contrasta con el reconocimiento de que a la ET le interesa disponer de mano de obra altamente cualificada, es decir, de ingenieros y técnicos de alto nivel, que en todo caso se forman en las universidades y amplían su formación específica en las mismas empresas.

Es interesante destacar que la variable que tiene mayores impactos sobre la IED es la que mide el grado de apertura (GAP), con lo que se prueba la afirmación hecha en la presentación en el sentido de que la llegada de empresas trasnacionales responde a la lógica de integración de esta región al bloque norteamericano debido a las bondades que otorga el Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde su puesta en marcha en enero de 1994.

Otras variables que tienen efectos favorables de acuerdo con los valores de los estadísticos, son la IFT, que representa los gastos en infraestructura, reservas territoriales y parques industriales y, en menor medida, los gastos que conciernen al desarrollo de sectores específicos (DS).

A pesar de que estos resultados por sí solos no son concluyentes, son compatibles con la teoría desarrollada en la primera parte de este ensayo, así como con la evidencia estadística obtenida en la revisión de los datos sobre inversión, PIB y gasto en incentivos.

Conclusiones

Ciertamente los incentivos como estrategia para atraer IED por parte de las economías receptoras se han convertido en un útil instrumento, pero no es suficiente si no se enmarcan en un contexto mucho más amplio, es decir deben ser considerados como parte de la política industrial (Blomström y Kokko, 2003) y, en ese sentido, de las políticas de crecimiento e innovación de la economía.

Ahora bien ¿cómo deben diseñarse los paquetes de incentivos? En ese proceso de articulación de la estrategia de incentivos a la política industrial y a la política de crecimiento, los incentivos deben enfocarse no sólo hacia la empresa extranjera sino

también a la empresa nacional, en la perspectiva de generar mayores capacidades en las empresas locales para asimilar los beneficios potenciales que puede traer la ET. Considerando que dichos beneficios no se dan automáticamente al depender de ciertas fortalezas de las empresas y comunidades locales, entre otras: una mayor educación, capacitación, actividades de R&D, así como de una más amplia vinculación entre empresas locales y extranjeras.

La perspectiva en la disputa por captar mayores niveles de IED será promisoria en la medida en que se tenga claridad sobre los siguientes retos y estrategias:

- Retos
- Crear mayor capacidad de atracción de IED.
- Diversificar las fuentes de IED.
- Fortalecer los impactos que la IED propicie en la economía local.
- Orientar la IED en sectores generadores de empleo, pero también en sectores en los que se puedan crear economías de escala y alcance.
- Estrategias
- Reducir los costos de transacción e información mediante el fortalecimiento de instituciones y el establecimiento de reglas claras en apoyo a los negocios.
- Invertir en promoción efectiva, haciéndola menos costosa y con mayores impactos.
- Fortalecer y ampliar la infraestructura para la producción (vía medios de comunicación y cadenas de comercialización).
- Vincular la estructura de incentivos a la inversión con objetivos concretos de desarrollo de sectores clave, y no exclusivamente con la generación de empleos.
- Identificar potenciales proveedores de insumos y materias primas, otorgar apoyos financieros y técnicos necesarios para su crecimiento.

Integrar redes de instituciones para ampliar los potenciales impactos de la IED a nivel local:

- Vinculando a las instituciones de educación superior para crear economías de alcance y fomentar la inversión en R&D y en capital humano.
- Integrar a los gobiernos locales en los programas de promoción e incentivos.
- Vincular a los productores locales e instituciones financieras a partir de programas crediticios ex profeso.

Finalmente es recomendable, en la medida de lo posible, establecer políticas de promoción e incentivos a la IED, que premien conductas en las empresas que hagan posible la participación de proveedores locales y faciliten los procesos de aprendizaje sobre nuevas formas de comercialización, de organización de la producción e innovación tecnológica (al estilo asiático, por ejemplo). Lo que estamos diciendo es que se deben establecer políticas, en el ámbito de los gobiernos locales y en el federal, que garanticen que la IED provea de cuatro beneficios básicos: generación de empleos, transferencia de tecnología, aprendizaje industrial y conquista de nuevos mercados (Sandoval, 1998: 66). En suma, hace falta diseñar una política industrial en la que se definan las prioridades de inversión (que asocien financiamiento, prioridades sectoriales y diseño de una política comercial) respecto al papel que se le asignará a la IED en este contexto.

Referencias bibliográficas

Agüera Sirgo, J. Manuel (1993) "La mundialización de la economía. Aproximación teórica y evolución de las inversiones directas", en Sara González (coord.), *Temas de economía internacional.* España: McGraw-Hill.

Akhter, Faroque, y Hassan Bougrine (1992) "The relative impacts of direct investment vs. long term debt capital on domestic investment in Morocco: an econometric assessment", *Journal Economic Development,* junio.

Banco de México (1990-2000) *Informes del Banco de México*. México: Banco de México.

Bittenocurt, Gustavo, y Rosario Domingo (2000) *Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en Uruguay en los noventa. Tendencias, determinantes e impactos*. www.bcu.gob.uy/autoriza/peices/iees03j3291100.pdf. Consulta: 9 de febrero de 2004.

Blomström, Magnus, y Ari Kokko (2003) *Foreign direct investment incentives,* working paper 9489, febrero. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research. www.nber.org/papers/w9489. Consulta: 10 de diciembre de 2005.

Budnevich, Carlos (2001) *Algunas reflexiones en torno a políticas de ahorro, inversión y del sistema financiero*. www.cemla.org. Consulta: 23 de enero de 2003.

Camacho y Rodríguez (1999) "De los incentivos a los efectos devastadores de los flujos de capital: implicaciones para el manejo macroeconómico", *Revista del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sustentable (CLCDS),* núm. 181, junio, Costa Rica.

Chudnosvsky, D., y A. López (2000) "Policy competition for FDI: the global and regional dimensions. Latin American trade network", *working paper,* núm. 5, julio, Buenos Aires.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1991) "La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra", *Cuadernos de la CEPAL.* Santiago de Chile: CEPAL.

—— (2001) *La inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales*. Santiago de Chile: CEPAL.

Dahlman, Karl (1987) *Inversión extranjera y transferencia de tecnología,* seminario "Comercio exterior, apertura comercial y proteccionismo, fomento industrial e inversión extranjera". México: Colegio nacional de economistas.

Damodar N., Gujarati (1992) *Econometría*. México: McGraw-Hill.

Dussel Peters, Enrique (2000) *La inversión extranjera en México,* Serie Desarrollo Productivo, octubre. Santiago de Chile: Naciones Unidas/CEPAL.

Escribano, Gonzalo, y Trigo Aurora (1999) "El comercio intraindustrial norte-sur. Las experiencias europea y americana", *Boletín de información comercial española,* núm. 2611. Madrid: Ministerio de Economía.

Esquivel, Gerardo, y Felipe Larraín B. (s/f) *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?*, trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la corporación andina de fomento (CAF).

Felix, David (1994) "International capital mobility and third world development compatible marriage or troubled relationship?", *Policy Sciences,* núm. 27, Holanda, pp. 365-394.

Guerra-Borges, Alfredo (2001) "Factores determinantes de la inversión extranjera: Introducción a una teoría inexistente", *Comercio Exterior,* núm. 9, septiembre, México.

H. Moran, Theodore (2000) *Inversión extranjera directa y desarrollo*. México: Oxford University Press.

I. Cohen, Benjamín (1979) "Teorías de la inversión extranjera", en René Villarreal (comp.), *Economía internacional,* tomo I. México: FCE.

Jeffrey D., Sachs (1984) "Trade and exchange rate policies in growth-oriented adjustment programs", *Handbook of International Economics,* Holanda del Norte.

Michael J., Twomey (1993)"La inversión extranjera directa en América del Norte: Intersecciones del comercio", *Economía Mexicana,* núm. 1. México: CIDE.

Oman, Ch. (1999) *Policy competition and foreign direct investment.* París: OECD Development Centre (inédito).

Poder Ejecutivo Gobierno del Estado de Jalisco (1996-2006) *Informes de Gobierno 1996-2006*. Guadalajara: Gobierno del Estado de Jalisco.

R. Krugman, Paul, y Maurice Obstfeld (1994) *Economía internacional: teoría y política*. España: McGraw-Hill.

Razin, Assaf, Efraín Sadka, y Chi-Wa Yuen (1999) "Excessive FDI flows under asymmetric information", *Working Paper,* núm. 7400, octubre, National Bureau of Economic Research. www.nber.org/papers/w7400.

Safarian, A. E. (s/f) "The relationship between trade agreements and international direct investment", *Working Paper,* núm. 85-4. Toronto: Department of Economics University of Toronto.

Sandoval Cabrera, Pablo (1998) *Inversión extranjera directa y deuda externa de largo plazo: Sus impactos relativos en la economía mexicana*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Colegio de Economistas Jaliscienses.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial/Secretaría de Economía (2001) *Informes sobre inversión extranjera directa 1993-2005*. México: Secofi/SE.

Streeten, Paul (1972) "La contribución de la IED al desarrollo de México", *Comercio Exterior,* mayo. México: Bancomex.

UNCTC (1993) "Government Policies and Foreign Direct Investment", *UNCTC Current Studies,* núm. 17. Nueva York: ONU.

United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTAD) (1992) *The Determinants of Foreign Direct Investment,* ONU.

—— (1999) *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Nueva York: ONU.

—— (2001) *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Nueva York: ONU.

La inversión extranjera directa de Estados Unidos en México; sus implicaciones y efectos inmediatos

Jaime López Delgadillo[1]
Pablo Pineda Ortega[2]

Resumen

El ensayo revisa la evolución de la IED de Estados Unidos a México durante el periodo posterior a la firma del TLCAN, analizando sus implicaciones en la vida económica de México. Para este propósito se estudia el pasado reciente que condujo a la crisis financiera de 1995, y cómo a partir de ella y en el marco del Tratado se incrementó sensiblemente el comercio exterior del país, muy especialmente el mantenido con EU. Se concluye que habida cuenta del reducido efecto que sobre la economía mexicana en su conjunto ha producido el citado comercio y la IED al que éste se asocia, se vuelve más necesario instrumentar estrategias de política pública que permitan potenciar los efectos positivos de ambos fenómenos.

Introducción

Después de iniciada bajo difíciles condiciones la transformación estructural del modelo de sustitución de importaciones en los primeros años de la década de los ochenta, mediante un nuevo modelo de corte liberalizador, el país atravesó durante la llamada *década perdida* un periodo de privatizaciones, desregulación económica y apertura

1. Profesor-investigador del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ldj13@cucea.udg.mx.
2. Profesor-investigador del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ppinedao@yahoo.com.mx.

comercial en el marco de unas deterioradas finanzas públicas, mismas que abatieron de manera sensible el nivel de vida de su población.

En la visión convencional de aquellos años y en el marco del nuevo modelo, se consideró que un correlato natural de la estrategia sería justamente el alcance de un acuerdo comercial con los países de América del Norte —y muy señaladamente con Estados Unidos—, no sólo para potenciar el flujo comercial hacia la que aparecía como una de las regiones económicas más importantes del planeta, sino también y de manera especial porque se preveía que el acuerdo habría de alentar la inversión directa de EU hacia el país. El acuerdo suponía así un esquema de ganar-ganar porque la desigual —pero complementaria— dotación de factores entre todos los socios permitiría aprovechar, en un marco de apertura, las ventajas comparativas de cada país elevando así la competitividad regional.

Es en ese contexto general en el que se enmarca el presente trabajo, que analiza los resultados de la estrategia comercial de la región de Norteamérica en uno de sus más relevantes aspectos: el relativo al incremento de los flujos de inversión directa entre México y Estados Unidos. Se destacan especialmente los efectos de la inversión de EU en materia de crecimiento económico agregado.

De este modo, además de esta introducción el ensayo analiza en su segunda parte la evolución del comercio exterior y de la inversión extranjera directa (IED) en el país a partir de la crisis de 1995, revisando asimismo las cusas de ésta, así como el marco legal de las inversiones en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC). En su tercera sección se destaca la preeminencia que ha venido ejerciendo EU tanto en el comercio como en la IED en México, y su relevancia para el conjunto de la economía. Finalmente, en las conclusiones se revisan los hallazgos más relevantes de la investigación.

La crisis de 1995, la firma del TLC y la evolución de la IED

La reversión de los flujos de capital, al final de los años setenta, y la caída mundial del precio petrolero condujeron, a finales de 1982, a la que sería entonces la más profunda crisis económica en la historia reciente del país. En esa circunstancia, se emprendieron a partir de ese año importantes reformas estructurales en la economía de México enmarcadas en un contexto de fuertes restricciones fiscales, fundamentalmente por el elevado peso del servicio de la deuda pública externa. Lo cierto es que a lo largo del sexenio de De la Madrid (1982-1988) hubo prácticamente un nulo crecimiento de la economía, si bien para finales de los años ochenta se encontraban ya avanzadas las principales reformas estructurales emprendidas,[3] las cuales se combinaron con el inicio de la negociación —y ulterior aprobación— del Tratado de Libre Comercio de

3. De entre las más importantes de estas reformas destacan la relativa a la privatización de empresas públicas, la de desregulación económica, de apertura comercial, de corrección del déficit público y de liberalización financiera.

América del Norte (TLCAN). El tratado fortaleció las expectativas favorables sobre la economía mexicana, alentándose así los flujos financieros hacia el país, lo que representó un sostenido crecimiento de la participación del ahorro externo en el producto total, tal y como se aprecia en el cuadro 1.

La evolución que siguieron esos influjos, sin embargo, se vio fuertemente influida por la estrategia económica de la administración gubernamental en turno, la cual atribuía ingenuamente a la liberalización financiera la posibilidad —incumplida— de asignar los recursos en el sistema económico de manera eficiente. Fueron cuatro las razones que explican la inadecuada evolución de tales flujos, mismas que condujeron a la crisis financiera que se presentó en México al final de 1994.

1. México eligió como estrategia de estabilización, a fines de los ochenta, la utilización de la política cambiaria como *ancla nominal* para la contención de las presiones inflacionarias, así como una amplia liberalización comercial. En particular, la política cambiaria implicó una estrategia de depreciación preanunciada del tipo de *crawling peg,*[4] consistente en una paulatina sobrevaluación real de la moneda, porque el diferencial inflacionario de México y su principal socio comercial, Estados Unidos, no era plenamente compensado por el deslizamiento cambiario. Esta sobrevaluación, además, no era compensada por los esperados incrementos en la productividad que se habrían de dar precisamente como una consecuencia obligada —sostenía el gobierno— de la afluencia de capitales y la liberalización comercial.
2. Junto con la estrategia del ancla nominal del *crawling peg* para la contención inflacionaria, se instrumentó una política monetaria restrictiva que buscaba contener la demanda agregada y abatir así el crecimiento de los precios. Al elevarse las tasas de interés reales se desalentó de forma importante el crecimiento y, aunque aún positiva, a partir de 1990 la tasa de crecimiento del producto fue descendiendo en los años subsiguientes, sólo para revertir esta tendencia en el año clave de 1994, cuando se incrementó de manera importante el gasto público, presumiblemente por tratarse de un año electoral (véase gráfica 1). Ese gasto implicó, como no se había visto en toda la década, un déficit público equivalente al 4% del producto.

Sin embargo, las elevadas tasas de interés no sólo eran producto de una estrategia centrada en la reducción de la tasa inflacionaria, sino que también, y de manera cada vez más importante, constituían la respuesta del gobierno a los ataques especulativos contra el peso que se agudizaban por la pérdida de credibilidad de la estrategia. Mantener dentro de la banda cambiaria el valor del peso requería, conforme se incrementaban la sobrevaluación y la incertidumbre sobre la moneda, adicionar un premio cada vez mayor a los tenedores de títulos en moneda nacional, que encarecía también el crédito local. Una de las principales consecuencias de ello fue, desde luego, el importante incremento de la cartera vencida de la banca recién privatizada.

---

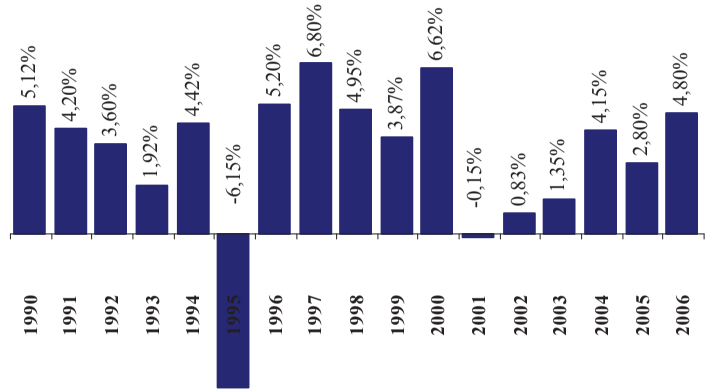
4. Básicamente, la estrategia de contención inflacionaria del *crawling peg* consiste en alcanzar paulatinamente una sobrevaluación real de la moneda que conduzca al abaratamiento de los precios de las importaciones, y contribuya así a reducir las presiones inflacionarias.

Cuadro 1.
Ahorro e inversión en México. Proporción del PIB a precios corrientes

Concepto	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	***2006***
Financiamiento de la formación bruta de capital	22.64	23.44	24.43	23.19	23.46	19.6	20.9	19.5	20.9	21.0	23.7	20.9	20.6	20.6	22.1	21.8	22.0
a. Ahorro externo	3.01	5.05	7.31	6.36	7.82	0.5	0.6	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.4	1.1	0.6	0.2
b. Ahorro interno bruto	19.63	18.39	17.11	16.83	15.64	19.2	20.3	17.6	7.1	8.1	0.6	8.0	18.4	9.2	21.0	1.2	21.8

Fuente: Banxico.

Gráfica 1
Tasa de crecimiento del PIB



Fuente: Banxico e INEGI.

3. La excesiva confianza del gobierno en la desregulación económica, y muy especialmente en la liberalización financiera hizo suponer que eran innecesarias acciones discrecionales de política para influir y dirigir los influjos de capital, pues además se sostenía que esto podría desalentar su ingreso, precisamente cuando su llegada se hacía cada vez más importante para el sostenimiento de la estrategia macroeconómica en su conjunto.

En particular, la que probablemente resultó la más significativa ausencia de política discrecional para influir sobre los flujos de capital, lo fueron las llamadas intervenciones *sucias* sobre el mercado cambiario, que de manera fructífera venían utilizando otras economías de la región. En efecto, durante el periodo previo a la crisis se buscó contener la inflación con una política cambiaria caracterizada por un desliz preestablecido —esto es, un compromiso explícito y creíble respecto al valor del dólar—, adicionado con una política monetaria restrictiva que generó elevadas tasas de interés reales. Con este esquema, se volvió especialmente lucrativo arbitrar con tasas de interés en títulos de corto plazo, porque el inversor contaba con la suficiente certidumbre de que se mantendría la evolución de la paridad, para aprovechar el muy importante diferencial entre la tasa de interés interna y la internacional.

De esto se infiere que en la raíz de la crisis mexicana, al igual que en un número importante de crisis en los noventa, se encontraban en mayor grado factores que se asocian más a lo que Calvo denomina *fragilidad financiera* (referida a aspectos de liquidez principalmente) que a lo que él mismo llama *debilidad financiera* (referida principalmente a aspectos de solvencia). Sobre el particular, debe recordarse que si bien el saldo promedio de la deuda pública total para 1994 como proporción del producto no era excesiva (19.9%), sí se tenían pasivos de corto plazo muy elevados, equivalentes al 6% del producto.

4. De este modo, la estrategia seguida a lo largo del sexenio acumulaba fuertes desequilibrios, en particular con el sector externo, que tarde o temprano deberían revertirse. Sin embargo, la estrategia resultaba pertinente a la luz de los requerimientos estrictamente políticos del gobierno, pues la sobrevaluación monetaria había permitido incrementar el poder adquisitivo de un sector importante de la población, y esto debería favorecer el sentido de las elecciones presidenciales de julio de 1994.

Por eso, conforme se fue deteriorando aún más la credibilidad en la estrategia económica, el gobierno optó por emitir una cantidad mayor de títulos redimibles en dólares, *tesobonos*, que como tales permitían cubrir el creciente riesgo cambiario. Esto generó, a lo largo del año, una importante modificación de la cartera de los inversionistas en títulos mexicanos y evidenció la inoperancia de la política monetaria para mantener los capitales mediante el simple incremento en la tasa de interés. Si bien este incremento ya no alentaba el ingreso de capitales foráneos, *sí* dañaba la raquítica condición de la banca (y sus prestatarios) y deterioraba aún más el entorno económico. Como todo indicaba, el colapso financiero se habría de desatar en breve, y llegó justo a los primero días de haber tomado posesión el nuevo gobierno (diciembre de 1994) mediante una corrida contra el peso de enormes proporciones.

Tres fueron las grandes consecuencias asociadas a la crisis, a saber: a) la drástica caída de la tasa de crecimiento (la contracción del PIB en 1995 fue de -6.9%); b) una elevada inflación (-52% en ese mismo año), y c) una fuerte y abrupta devaluación cambiaria en diciembre de 1994 —la moneda se devaluó en diciembre un 49.7% y a lo largo de 1995 se depreció otro 49%—. La contracción económica se agudizó además por el fuerte endeudamiento de las familias y empresas de los años previos que, con la elevación de las tasas de interés, deterioró aún más su ya raquítica condición económica.

Lo cierto es que después de ese año de crisis, 1995, con su generalizado deterioro económico, el crecimiento retomó su paso ya en 1996 (gráfica 1) y, a diferencia del año anterior, ahora no sólo las exportaciones fueron su mayor componente sino que también se recuperaron el consumo y la inversión. De hecho, la recuperación de estos dos componentes tuvo que ver con la reducción de las tasas de interés real y nominal que se inició a partir de 1996, producto de la contracción de la tasa inflacionaria, así como la llegada constante de IED, principalmente de Estados Unidos.

Tanto la firma del TLCAN como el deteriorado valor de los activos del país, así como los diezmados costos laborales y una mayor competitividad de los productores locales debida a la devaluación, abrieron importantes posibilidades a la inversión extranjera, particularmente a la de EU, y con ello se elevaron también las exportaciones. El crecimiento de las exportaciones en efecto se asocia a las importantes entradas de capital que se presentaron en el periodo post crisis. Más específicamente, el cuadro 2 da cuenta del notable crecimiento del comercio exterior de México a partir de la firma del Tratado, sin dejar de reconocer que en particular en 1995 el auge exportador se explica por la fuerte devaluación de ese año. Aunque aún positiva, la variación anual de la tasa de crecimiento de tales exportaciones se fue reduciendo, sólo para revertirse hasta 1999.

De este cuadro es importante destacar que al fuerte crecimiento de las exportaciones se asocia, con igual importancia, un crecimiento también sostenido de las importaciones. De hecho, el monto anual y el crecimiento de las exportaciones manufactureras ha ido a la par con el crecimiento de los bienes intermedios, lo que destaca el papel muy secundario que viene desempeñando la planta industrial local, misma que no ha podido integrarse plenamente al sector exportador. Esto es, el país no ha podido consolidar, no obstante el razonablemente sólido crecimiento de la IED (cuadro 3), una importante red de proveedores locales para las grandes firmas exportadoras.

Adicionalmente, en el cuadro 2 se observa que no obstante que México mantiene un déficit comercial, para el caso de Estados Unidos la balanza mercantil sí es superavitaria. Como ya arriba se adelantó, el constante déficit comercial que muestra el cuadro no expresa otra cosa que la incapacidad de la planta productiva local para sustituir los insumos importados que la producción de los mercados globales absorbe, y que mantiene en consecuencia una dualidad estructural en el aparato productivo nacional.

En el siguiente cuadro se aprecia la evolución de la IED desde el año de la crisis, que muestra, en principio, que su crecimiento no ha sido tan consistente y sostenido como el habido en el comercio exterior del país, sobre lo cual se volverá más adelante.

Cuadro 2.
Comercio exterior de México con Estados Unidos y Canadá (1995-2006)
(En dólares)

Año	*Exportaciones*			*Importaciones*		
	Totales	*A Estados Unidos*	*A Canadá*	*Totales*	*De Estados Unidos*	*De Canadá*
1995	79,541,551	66,273,648	1,987,401	72,453,066	53,902,498	1,374,253
1996	95,999,741	80,570,025	2,172,010	89,468,764	67,536,107	1,743,564
1997	110,431,497	94,376,869	2,157,014	109,808,202	82,002,214	1,968,048
1998	117,539,292	103,001,771	1,519,287	125,373,059	93,258,372	2,290,209
1999	136,361,792	120,262,013	2,311,181	141,974,760	105,267,315	2,948,887
2000	166,120,717	147,399,928	3,340,014	174,457,811	127,534,429	4,016,566
2001	158,779,719	140,564,398	3,082,629	168,396,461	113,766,817	4,234,860
2002	161,045,981	141,897,658	2,991,332	168,678,857	106,556,698	4,480,306
2003	164,766,438	144,293,358	3,041,792	170,545,841	105,360,685	4,120,467
2004	187,998,560	164,521,988	3,291,546	196,809,651	110,826,713	5,327,486
2005	214,232,956	183,562,840	4,234,478	221,819,526	118,547,334	6,169,340
2006	249,997,207	211,871,442	5,176,222	256,130,402	130,383,071	7,376,227

Fuente: INEGI/Bies.

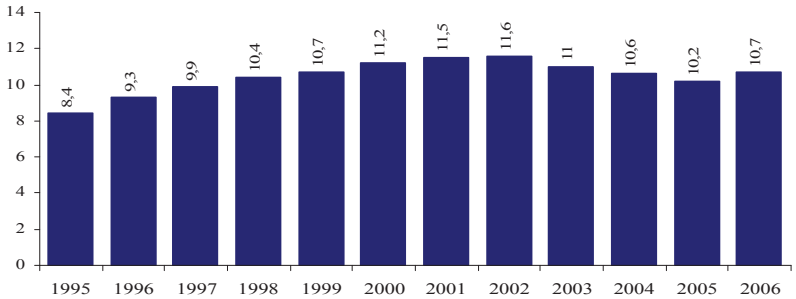
Cuadro 3
Producto interno bruto, sector externo e inversión extranjera directa
en México (1995-2006)

Año	*Producto interno bruto (1)*	*Inversión extranjera directa (2)*	*Sector externo (3)*	
			Exportaciones	*Importaciones*
1995	25,365,479.4	8,374.60	79,541,551	72,453,066
1996	33,124,483.0	7,847.90	95,999,741	89,468,764
1997	39,303,714.2	12,145.60	110,431,497	109,808,202
1998	39,012,402.4	8,373.50	117,539,292	125,373,059
1999	48,135,982.5	13,712.40	136,361,792	141,974,760
2000	54,960,537.3	17,942.10	166,120,717	174,457,811
2001	59,499,641.1	29,430.80	158,779,719	168,396,461
2002	58,167,407.7	21,096.70	161,045,981	168,678,857
2003	58,952,442.6	15,006.70	164,766,438	170,545,841
2004	67,097,700.8	22,469.50	187,998,560	196,809,651
2005	74,971,442.7	19,880.90	214,232,956	221,819,526
2006	80,419,547.2	16,119.40	249,997,207	256,130,402

1) Miles de millones de dólares. 2) Millones de dólares. 3) Dólares.
Fuente: INEGI/Bies.

En todo caso, es claro que en gran parte de la IED ingresada al país en el pasado reciente existe una sólida apuesta a los mercados internacionales, particularmente del norteamericano, lo cual se formalizó precisamente por medio del TLC. En ese sentido no es casual que el grueso de ella provenga precisamente de EU (cuadro 4) y que desde principios de los noventa hasta el año 2006 la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones totales de EU se hubiese elevado de manera sostenida, para luego decaer en mínima medida ante el embate chino de los últimos años (gráfica 2). El hecho mismo de que en la lógica del tratado se considerara el aprovechamiento de las distintas y complementarias ventajas comparativas entre los tres países firmantes, implicaba desde luego que la regulación de las inversiones cumpliera un importante papel en el mismo. Es así que el capítulo 11 del Tratado aborda con amplitud este tema, del que ahora se destacan los aspectos más relevantes.

Gráfica 2
Participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de Estados Unidos
(%)



Fuente: Banxico.

En la quinta parte del Tratado en efecto, denominada "Inversión, servicios y asuntos relacionados", se incluye el capítulo 11 relativo a la inversión, que a su vez se integra de tres secciones, a saber: la relativa a la inversión, la que trata sobre la solución de controversias, y la de definiciones. No nos detenemos en las dos últimas para destacar sólo los temas centrales de la primera: los relativos al trato nacional, al de trato de nación más favorecida, requisitos de desempeño, transferencias, expropiación y compensación y, finalmente, a las medidas relativas al medio ambiente. Como es sabido, son justamente estos temas los que el inversionista busca clarificar en aras de tomar su decisión de invertir en otro país, y que por ello era necesario precisar para que, en la lógica del proceso de integración económica de Norteamérica, el capital pudiese fluir mayormente —aunque no de forma exclusiva— hacia México, aprovechando así las ventajas competitivas de la región.

Al acuerdo marco de liberalización comercial establecido en las otras secciones del Tratado se le agrega así una sección más, con el propósito manifiesto de otorgarle

plena certidumbre a las inversiones trasladadas entre los países miembros, y lograr con ello que se facilite —más aún, que se aliente— una más eficiente partición de la cadena de valor en la producción global de las empresas.

Debe precisarse en todo caso que el capítulo en cuestión establece que el mismo no aplica para el ámbito de los servicios financieros (previstos en el capítulo 14), ni tampoco para aquellas actividades económicas que las partes convienen que serán de realización exclusiva para cada una de ellas, y que se encuentran definidas en el anexo III del Tratado.

En resumen, los aspectos referidos tratan de lo siguiente. El trato nacional garantiza al inversionista de otra parte (esto es, de otro país miembro del tratado) que no recibirá un trato menos favorable que el que otorga el país donde busca establecerse a sus inversionistas, en circunstancias similares en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. Para mayor certeza, esto abarca el no imponer al inversionista de la otra parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria de una empresa esté en manos de sus nacionales (salvo ciertos casos), entre otras hipótesis.

El trato de nación más favorecida establece que cada una de las partes otorgará a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra parte, o de un país que no sea parte, en los temas arriba referidos. Los requisitos de desempeño especifican que ninguna de las partes podrá imponer cualquiera de los siguientes requisitos en relación con la operación de una inversión en su territorio para: exportar un determinado nivel o porcentaje de la producción; alcanzar un determinado porcentaje o nivel de contenido nacional; adquirir o utilizar o dar preferencia a bienes producidos en su territorio; relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones; restringir las ventas en su territorio de los bienes que tal inversión produce; transferir a una persona en su territorio tecnología u otro conocimiento reservado, salvo que medie resolución judicial o de otra autoridad competente, y, finalmente, actuar como proveedor exclusivo de los bienes o servicios que produce para un mercado específico.

Por último, se establece que nada de lo dispuesto en el capítulo se interpretará como impedimento para que una parte adopte o mantenga cualquier medida que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen considerando sus inquietudes en materia ambiental. En ese tenor, las partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas al medio ambiente.

Desempeño de la IED de EU en México; implicaciones relevantes

Según el informe de la UNCTAD 2006, los flujos de inversión extranjera directa en el mundo fueron considerables: "[en 2005] aumentaron un 29% —y alcanzaron los

916,000 millones de dólares— después de haber aumentado el 27% en 2004".[5] Según la misma fuente, 59% de esa nueva inversión llegó a los países desarrollados y a los países en desarrollo un 36%. A América Latina sólo llegó 11%, en contraste con China, que en ese año recibió 8% del total de la inversión. Si tomamos la inversión total como referencia, según cifras de INEGI[6] México recibió en 2006 2.2% de dicha cantidad, equivalente a 19,981 millones de dólares. Ese monto es superior al promedio anual que recibió México de 1995 a 2006, que fue de 16,000 millones de dólares.

Esta cantidad, aunque importante, resulta menos sobresaliente si la confrontamos con los niveles de inversión recibidos por otros países en desarrollo, los que en promedio, según la UNCTAD, atrajeron inversión en el período 2000-2005 por un monto cercano a 30,000 millones de dólares.

En todo caso, y no obstante su importancia, la cuestión medular es indagar el porqué dicha inversión ha dejado tan poco impacto en la economía nacional. Aunque la propia teoría económica aún no presenta respuestas acabadas, algunas hipótesis se pueden derivar a partir de los propios informes de la UNCTAD. El *Reporte de la inversión mundial 2006*[7] expresa que los resultados netos dependen de factores tales como el nivel de desarrollo económico del país en cuestión, de su estructura y sus políticas económicas, de los mismos proyectos de las empresas trasnacionales, así como de la industria a la que llegan dichas inversiones.

Como ya se dijo, la mayor parte de la inversión extranjera que llega a México procede primordialmente de Estados Unidos, y en segundo término de la Unión Europea. Canadá, aunque ha incrementado su nivel de participación, se ha quedado rezagada respecto a estas regiones por lo que para México referir el TLC es hacerlo básicamente con Estados Unidos. El siguiente cuadro ofrece evidencias de ello.

Cuadro 4
Inversión directa en México y principales orígenes, 1995-2006
(Millones de dólares)

Año	*Total*	*Estados Unidos*	*Canadá*	*Unión Europea*
1995	8,374.6	5,514.8	170.5	1,703.6
1996	7,847.9	5,281.1	542.4	997.6
1997	12,145.6	7,420.3	240.5	3,108.8
1998	8,373.5	5,467.0	215.0	1,879.7
1999	13,712.4	7,433.1	625.3	2,911.4
2000	17,942.1	12,854.9	704.3	2,979.4

5. UNCTAD (2005) *Informe sobre las inversiones en el mundo,* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
6. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
7. UNCTAD, *Reporte de Inversión 2006,* cap. V, p. 169.

Año	*Total*	*Estados Unidos*	*Canadá*	*Unión Europea*
2001	29,430.8	21,384.9	992.2	5,746.2
2002	21,096.7	12,918.5	221.2	6,252.4
2003	15,006.7	9,614.7	258.3	4,068.3
2004	22,469.5	8,290.5	475.3	11,619.8
2005	19,880.9	10,239.5	301.3	5,577.2
2006	16,119.4	10,279.6	515.5	5,167.0

Fuente: INEGI/Bie.

Aquí se aprecia cómo el incremento de la IED en México proviene primordialmente de Estados Unidos, aunque en los últimos años, y especialmente a partir de 2001, la inversión proveniente de la Unión Europea ha crecido de manera importante, sin llegar a superar la realizada por el primero. Del cuadro destaca también la tendencia creciente de la inversión, entre 1995 y 2001, para luego descender y mostrar un comportamiento errático en el periodo posterior. Este comportamiento lo podemos apreciar tanto en las inversiones provenientes de Estados Unidos como de la Unión Europea, de lo que se infiere que las inversiones que llegan a México se relacionan en mucho con el comportamiento de la economía internacional. De este modo, México depende de la IED de Estados Unidos y, de manera secundaria, de otras regiones, y la vez la inversión depende del comportamiento de la economía de Norteamérica en el contexto internacional.

A partir de lo anterior se analiza ahora la estrecha relación que se viene presentando entre el origen de los principales flujos de IED y el destino de la producción exportadora generada por tales inversiones. Aunque el crecimiento de la IED ha sido razonable en el periodo reciente, y a esto se asocia el incluso más elevado crecimiento del comercio exterior del país, sus efectos en el conjunto de la economía nacional han sido poco importantes si los hemos de evaluar, por ejemplo, por la tasa de crecimiento del producto, tal y como se aprecia en la gráfica 1.

Estos efectos, debe señalarse, no son generados exclusivamente por el monto de la inversión, sino también por la forma en que ésta llega (esto es, abriendo nuevas instalaciones o comprando firmas preexistentes), por el nivel de integración que alcanza la IED con las cadenas productivas locales, así como por las diversas circunstancias particulares asociadas a cada uno de los sectores económicos en que se establece.

En todo caso, la firma del Tratado de Libre Comercio constituye un importante catalizador de la apertura comercial que ya había iniciado la economía mexicana, lo cual quedó evidenciado en los rubros de inversión extranjera directa, en la expansión del sector externo y, en menor proporción, en el crecimiento de su economía.

Si bien la IED no ha tenido un peso significativo en la economía mexicana en su conjunto, el tratado comercial sí ha generado un crecimiento exponencial del comercio de México con el exterior, primordialmente con Estados Unidos, tal y como se aprecia en el cuadro 2.

Dicho cuadro presenta un sobresaliente crecimiento entre 1995 y 2006 de 214% para las exportaciones, y de 254% para las importaciones, y es claro que esta expansión no hubiera sido posible sin el efecto del Tratado. Más específicamente, las exportaciones hacia Estados Unidos crecieron en 220% en dicho periodo, y las importaciones sólo lo hicieron en 142%. Para el caso de las exportaciones hacia Canadá el crecimiento fue de 160% y las importaciones alcanzaron un excepcional crecimiento de 437%.

Importa destacar la diferencia en los volúmenes de exportaciones e importaciones con Estados Unidos y Canadá. En el año 2006 las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá representaron 84.7% y 2.1% respectivamente, y las importaciones de esos países 50.9% y 2.9%, lo que subraya la indiscutida interrelación económica de México respecto a Estados Unidos, con las ventajas y limitaciones que ello implica. Sin embargo, es importante resaltar que la balanza comercial entre México y Estados Unidos ha sido superavitaria para México, creciendo la proporción de forma significativa. En 1995 el superávit de la balanza comercial fue de 12.4 mil millones de dólares, en tanto en 2006 dicho superávit alcanzó la magnitud de 81.5 mil millones de dólares.

Ahora bien, si relacionamos la IED en México con el comportamiento de las exportaciones encontramos una asociación prominente, lo que evidencia que dicha inversión se incrusta fundamentalmente —si bien no de forma exclusiva— en la estructura exportadora de bienes y servicios del país. Ciertamente no existe una relación puntual entre la evolución del comercio exterior del país con el de la IED, lo cual se explica por varias razones. Aunque modesto, el crecimiento económico en México ha hecho que una parte importante de la IED no se oriente exclusivamente al sector exportador, sino también a la creciente demanda interna. Asimismo, la IED no se ha canalizado exclusivamente al sector de mercancías —y dentro de éste, al sector manufacturero—, lo que explica que su crecimiento no corresponda necesariamente al crecimiento del comercio exterior, en el que las manufacturas han desempeñado un papel notable. Como es sabido, un monto importante de tal inversión se ha ido al sector servicios, y dentro de éste al sector financiero. Finalmente, vale destacar que el periodo de maduración de cada proyecto de inversión es distinto, lo que permite explicar, adicional a lo antes dicho, porqué la IED no se correlaciona de manera estrecha con el flujo del comercio internacional.

El siguiente cuadro muestra los niveles de acumulación de IED en México y las principales regiones de origen.

Cuadro 5
Inversión extranjera directa en México
acumulada entre 1995 y 2006

Valores	*Total*	*Estados Unidos*	*Canadá*	*Unión Europea*
Millones de dólares	192,400.1	116,698.9	5,261.8	52,011.4
%		60.7	2.7	27.0

Fuente: estimaciones propias con datos de INEGI.

Queda claro que el mayor nivel de IED sigue llegando de Estados Unidos, en primer término, y en segundo lugar de la Unión Europea. Esta circunstancia explica porqué el grueso de las exportaciones se realizan hacia Estados Unidos, independientemente de su consumo final. A la inversa, la baja participación de Canadá en el intercambio de bienes y servicios se explica, en alguna medida, por el bajo nivel de IED proveniente de ese país, que ha sido escasa a través de los años y que el Tratado no ha logrado revertir.

La explicación más inmediata que se tiene sobre la relación directa e intensa entre la IED y el sector externo tiene dos vertientes. Una es la relativa a las fusiones y asociaciones de empresas que compiten en el mercado internacional, según la cual las firmas, para mejorar su nivel de competitividad, realizan alguna fusión o asociación, lo que les permite llegar a mayores partes del planeta para posicionar ahí sus bienes y servicios. La otra vía es la constitución de un mayor número de empresas denominadas trasnacionales, cuya capacidad exportadora se alcanza por la creación de economías de escala y menores costos de producción que les permiten imponer precios ante la competencia.[8] México ha visto cómo diversas empresas de EU se han fusionado con firmas de capital nacional, como ha sido el caso de Banamex, pero también en los últimos años le ha abierto las puertas a nuevas firmas que ingresan sin recurrir a ese mecanismo, y cuyo principal país de origen es precisamente EU.

Lo cierto es que en ambas modalidades la creciente presencia del capital estadounidense en el país ha conducido a un incremento del comercio entre las dos naciones, lo que da cuenta de una reconfiguración productiva regional según la cual la presencia relativa del sector manufacturero en el producto total de EU se ha venido restringiendo. Aunque el suministro de estas manufacturas, otrora producidas en el propio país, cada vez más proviene de las naciones asiáticas, México sigue representando una alternativa estratégica que sólo podrá ser aprovechada a cabalidad con acciones de política pública más eficaces y consistentes.

Conclusiones

Las décadas de los ochenta y buena parte de los noventa fueron para México épocas de retroceso y rezago, originadas por una deuda excesiva, importantes déficit en los ámbitos de la balanza de pagos y de las finanzas públicas, así como una baja competitividad para expandir su capacidad exportadora e incorporarse a las corrientes de crecimiento económico global.

A la entrada en vigor del TLC en 1994, México había ya iniciado un proceso de transformación productiva, que en lo fundamental buscaba orientar la economía hacia una mayor integración con la economía global, y cuyos resultados, a lo largo de estos años, han tenido luces y sombras.

---

8. Ambas vías se explican en UNCTAD (s/f) *Informe sobre inversiones extranjeras,* pp. 6 y 7.

En todo caso, una importante consecuencia del TLC ha sido la llegada de recursos externos, de entre los cuales los relativos a la inversión directa han sido razonablemente importantes, mismos que han venido a complementar el insuficiente ahorro interno. Como resultado de estos flujos la economía ha logrado equilibrar su balanza de pagos, pues ellos han contribuido a generar un proceso creciente de exportaciones, dirigidas principalmente al mercado de Estados Unidos.

Sin embargo, y no obstante los logros alcanzados en materia de inversión y comercio entre EU y México, los efectos del mismo en materia de crecimiento económico no han sido igualmente importantes, y la tasa de crecimiento del producto en el país ha mantenido un ritmo mediocre.

Si bien en el pasado inmediato México ha logrado diversificar y ampliar el monto de IED, principalmente de la Unión Europea, ésta no ha sido suficiente para contrarrestar los altibajos que muestra la inversión proveniente de Estados Unidos, y ello da cuenta de la fuerte dependencia que la economía de México sigue teniendo del comportamiento económico estadounidense.

No se puede dejar de considerar, asimismo, que la IED depende de las decisiones de los grandes corporativos, los cuales deciden en función de lo que acontece en los grandes mercados globales. En ese orden de ideas, la economía mexicana no ha desarrollado la capacidad de instrumentar de manera congruente políticas públicas que atraigan mayor inversión y con ello mayor crecimiento en un entorno de estabilidad. El Estado mexicano debe trabajar para crear un ambiente propicio a la IED, sin que ello signifique que necesariamente ésta llegará con independencia de los ciclos económicos globales.

Vale señalar también la recurrente incapacidad —ciertamente no atribuible al TLCAN— para revertir el crónico déficit de la balanza comercial que el país ha mantenido con el globo, si se excluye el comercio con EU. La economía de México no ha encontrado un modelo que permita sustituir de manera eficiente importaciones, aspecto atribuible no sólo a los bajos niveles de competitividad del grueso de sus empresas sino a la inoperancia de sus políticas públicas en la materia.

Sin duda, el principal reto que enfrenta México ante el fenómeno de integración global, es definir e instrumentar una estrategia viable para potenciar las bondades del Tratado, y volverlo un instrumento que detone más elevadas tasas de crecimiento económico. Una consecuencia de ello deberá ser el incremento del número de empresas de capital mayoritariamente nacional que alcancen el estatus de empresas globales o trasnacionales, incorporándose así a los grandes mercados internacionales.

El crecimiento de la economía mexicana no depende de la cuantía de tratados comerciales signados sino de su capacidad para aprovecharlos cabalmente para, lo cual debe potenciar los beneficios de la IED asociada al comercio. Lo anterior implica incorporar las nuevas tecnologías que llegan con ella, así como utilizar los canales de exportación que han venido desarrollando las grandes empresas trasnacionales. En breve, el Tratado puede dejar mayores beneficios para la economía mexicana si se aprovechan y mejoran por medio de políticas públicas adicionales de incentivos y estímulos, desarrollo de infraestructura y de comercio con el exterior, las ventajas

signadas en tales acuerdos, que le permitan al país un mayor desarrollo tecnológico, así como organizar mediante la adecuada política industrial cadenas de suministros vinculadas a las grandes empresas exportadoras. Sin un aprovechamiento adecuado de las oportunidades que se abren con los tratados comerciales, la economía nacional no transitará a un mejor estado de bienestar.

Referencias bibliográficas

Banco Mundial (2006) *Doing Business in 2006, Creating Jobs*. Washington, DC: Banco Mundial. www.worldbank.org.

Calvo, Guillermo (2000) "The new features of financial crises in emerging markets", en Fernández Arias et al., *Wanted, World Financial Stability*. Washington, DC: Inter American Development Bank.

García Reche, Andrés (coord.), et al. (2003) *Política económica sectorial y estructural*. Valencia: Tirant Lo Blanch.

Pineda, Pablo (2005) *Orígenes y tratamiento de la crisis bancaria en México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Ramírez, Rogelio (1996) "La crisis del peso mexicano y la recesión de 1994-1995, ¿previsible entonces, evitable en el futuro?", en Riordan et al., *La crisis del peso mexicano*. México: Fondo de Cultura Económica.

UNCTAD (2005) *Developments in international investment agreements in 2005,* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

—— (2006a) *World Investment Report,* Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, p. 40.

—— (2006b) *World Investment Report 2006,* cap. V, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, p. 169.

—— (2006c) *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2006,* cuadro 1, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Documentos

Banco de México: www.banxico.org.mex/publicaciones.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: www.inegi.gob.mx/bie.

Fusiones y adquisiciones en las organizaciones: un enfoque estructural

Semei Leopoldo Coronado Ramírez[1]
Salvador Sandoval Bravo[2]

Introducción

En el presente artículo se hablará sobre tópicos generales referentes a las fusiones y adquisiciones, asuntos que van desde la especificación y diferenciación de los términos, los tipos de fusiones y adquisiciones, su evolución en el tiempo de los términos, las razones organizacionales que las provocan y condicionan, cuestiones de índole legal, entre otros aspectos. Antes de iniciar quiero dejar en claro que se utilizará la abreviación F/A para referirse a fusiones y adquisiciones cuando sea necesario; de lo contrario se utilizará la palabra fusión o adquisición para referirse independientemente a cada uno de estos conceptos.

El propósito teórico de este trabajo es mostrar un panorama general sobre las F/A, sin llegar a la demostración teórica y empírica como lo han hecho otros estudios. Cuestiones tales como ¿desde cuándo se tienen antecedentes de ellas? ¿Quiénes son los beneficiarios o afectados? ¿Qué tipo de problemas se presentan? ¿Qué se persigue con la F/A?

Otros puntos que se tocarán en el estudio son el financiero y el cultural, que es dónde se presentan más los problemas cuando se da una F/A, tanto en la empresa fusionada o adquirida como en la que fusiona o adquiere.

Con lo anterior, primero se expondrá lo que es una fusión y una adquisición. En la segunda parte se explicarán teóricamente las diferencias que hay entre una fusión y una adquisición, ya que existen también trabajos empíricos que muestran estas diferencias. En la tercera parte se hablará sobre los tipos de fusiones y adquisiciones.

---

1. Profesor del Departamento de Métodos Cuantitativos del CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: crs514@cucea.udg.mx.
2. Profesor del Departamento de Métodos Cuantitativos del CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: salvsanb@cucea.udg.mx.

En la cuarta se tratará sobre el tipo de relación que se da en las organizaciones con la fusión y adquisición. La quinta parte tomará en cuenta los motivos que lleva a que distintas organizaciones consideren la fusión y la adquisición. La sexta parte trata acerca de quién regula las fusiones y adquisiciones. En la séptima parte se mencionarán algunos factores que afectan a las organizaciones, ya que pueden ser de tipo financiero y cultural. Finalmente, se expondrán algunas conclusiones sobre las fusiones y adquisiciones.

Además de las F/A, existen las alianzas. Para Gulati (1998) son acuerdos que se dan entre las firmas; la alianza implicará cambios, compartir ideas, objetivos, metas, productos, servicios o tecnología.

Definición

Ha existido una ola sobre F/A desde 1962 hasta nuestros días, que en cierto momento han sido de éxito y en otras ocasiones de fracaso. Las fusiones ocurren cuando una firma adquiere a otra firma con combinaciones de sus aspectos legales ya establecidos para formar una sola firma. Con lo anterior los accionistas no ofrecen sus acciones al mercado sino se mantienen a la expectativa para adquirir las acciones propiedad de la otra firma; entonces, la adquisición en un sentido genérico se refiere a cualquier absorción de acciones entre firmas (Harper, 1983). Para (Greenwood, et al., 1994) las fusiones no son otra cosa que una mezcla entre dos firmas; específicamente mezclan cuestiones legales de una y otra. La adquisición es el cambio en las estrategias de la firma o la renovación administrativa de la misma (Jemison y Sitkin, 1986). Para Halpern (1983) las adquisiciones son decisiones de inversión al adquirir una firma. Se espera que existan beneficios en la adquisición incrementando el flujo de caja generado por la combinación previa a la independencia de las firmas, o al realizar el control de las operaciones financieras o administrativas de la firma.

El cambio de las estrategias de la firma se refiere al aumento de estrategias o disminución de ellas, específicamente en la cuestión financiera ya que es en beneficio de los accionistas (Krallinger, 1999). La renovación administrativa se refiere a cuestiones acerca de cómo realizar la administración entre las firmas, los aspectos culturales y las características personales entre quien adquiere y quien fue adquirido, y cómo esto afecta a la firma o cómo va evolucionando día a día en este nuevo proceso (Jemison y Sitkin, 1986).

En el trabajo de Weston (1952), el autor hace mención histórica de en qué periodo se tienen antecedentes sobre las fusiones, pero cita algunos datos según los cuales se tienen precedentes de las fusiones desde 1897.[3] Heflebower (1963) menciona cuántas fusiones y adquisiciones se han llevado a cabo desde 1951 y que algunas han tenido éxito o han padecido el fracaso. Por ejemplo, 5,176 firmas manufactureras y de minería desaparecieron vía fusiones de 1951 a 1961; de hecho 3,404 fueron adquiridas

3. Para más información véase el trabajo de Weston (1952).

por alguna de las 500 empresas más grandes de la industria. Andrade et al. (2001) muestran empíricamente, de acuerdo con una muestra obtenida de la Universidad de Chicago, del New York Stock Exchange, American Stock Exchange y del Nasdaq las fusiones que se han llevado a cabo desde 1962 hasta 1998.[4] En una nota Eis (1970) menciona algunos trabajos empíricos de cómo algunas fusiones nunca se consumaron en su proceso y simplemente quedaron en una simple adquisición.

En un estudio realizado por la empresa KPMG a nivel mundial, la consultora con sede en Reino Unido ubica a México con 8,261 millones de dólares desembolsados en este tipo de transacciones. Después de México, en la región le sigue Brasil con 6,818 millones de dólares, Chile con 2,417 millones, Argentina con 929 millones y Venezuela con 905 millones de dólares (noticiasdot.com, 2004).

Además de estos aspectos, existen algunos trabajos que señalan algunas diferencias entre fusión y adquisición, las que se muestran a continuación.

Diferencia entre fusión y adquisición

Una auténtica fusión es aquella que integra las mejores estrategias financieras y administrativas de ambas firmas para integrarlas en una única firma. En cambio, en la adquisición el socio dominante de una de las firmas es quien maneja los procesos de integración financiera y administrativa (Greenwood, et al., 1994).

Tipos de fusiones y adquisiciones

En la literatura se mencionan más los tipos de fusiones que las adquisiciones ya que, como se mencionó antes, en la adquisición cualquier tipo de estrategia en la firma la determina el socio dominante.

Para Fulmer y Gilkey (1990) existen dos tipos de firmas en la fusión, una llamada fusionada y otra nuclear. Las firmas fusionadas son las que han pasado por un proceso de reorganización legal hasta formar una sola firma. En cambio, la firma nuclear es aquella que no se ha visto sometida a una importante reorganización y que sigue manteniendo un vínculo directo con sus fundadores originales.

Por otra parte, cuatro tipos de fusiones se citan en el trabajo de Walter y Barney (1990). La primera es la fusión vertical, en la cual existe un parentesco entre el comprador y el vendedor o entre las firmas. La fusión horizontal se da entre las firmas con idénticos productos y operan en el mismo o diferente mercado. Fusión concentrada es la que se registra entre firmas con una alta similitud en productos o distribución tecnológica. Fusión conglomerada es la que se da entre dos firmas en las cuales no tienen parentesco alguno el comprador y el vendedor; tampoco hay una relación en lo técnico y en la distributivo, no hay acuerdos con los productos idénticos.

---

4. El trabajo está basado en estadística descriptiva, observando una caída en las fusiones en 1975. Para más sobre la metodología véase el trabajo de Schwert (2000), citado en Andrade (2001).

Las anteriores definiciones también se pueden encontrar en la ley de la Federal Trade Commission (FTC), que es el organismo que regula en Estados Unidos los diferentes acuerdos entre firmas para que no llegue haber existencia de monopolios (Federal Trade Commission, 2005).[5]

Tipos de relaciones en las fusiones y adquisiciones

Existen trabajos teóricos sobre la relación existente entre F/A, más que nada de tipo psicológico (Fulmmer y Emory, 1990). Por ejemplo, existe una relación de ansiedad e incertidumbre en los trabajadores, específicamente hacia lo que depara el futuro, cuando se ha consumado la F/A. También los trabajadores dejan de ser leales hacia la única firma en la que han laborado durante cierto tiempo; ahora existen nuevas relaciones con una nueva autoridad; tendrán que adaptarse al proceso posterior a la fusión.

Entonces existe un proceso de adaptación en la fusión, la primera prefusión y la segunda posfusión. La primera se presenta (Greenwood, et al., 1994) cuando se anuncia que se van a fusionar dos firmas. La segunda, según Shrivastava (1986), es cuando las firmas se integran de acuerdo con los siguientes tres niveles de integración: el procedimiento físico, administrativo y cultural (citado en Greenwood, et al., 1994). La posfusión se puede referir como un nivel de integración que se define como el cambio técnico en la organización, administrativo y cultural, aunque los niveles de integración pueden presentar diferentes sinergias positivas o negativas Pablo (1994).

Existen también siete factores en la F/A que menciona Kusewitt (1985) para que se lleve a cabo más que nada un proceso de adquisición. El primero está relacionado con el tamaño de la firma. Segundo, la tasa a la cual se va adquirir la segmentación que tiene en su rama industrial o de servicios. Tercero, la eficiencia de coordinación que existe. Cuarto, el tipo de industria, para que cumpla los objetivos de la adquisición. Quinto, los ingresos que tienen la firma a adquirir y, finalmente, el precio a pagar.

De acuerdo con las firmas fusionadas o nucleares que se mencionaron en la sección anterior, se presenta el cuadro 1, el cual muestra el proceso al que se enfrentan las firmas fusionadas y nucleares.

5. En México es la Comisión Federal de Competencia quien realiza tal función.

Cuadro 1
Diferencias entre empresa nuclear y empresa fusionada
Cuestiones estructurales

Nuclear	*Fusionada*
Las personas y los sistemas han evolucionado junto con la organización.	Los sistemas y el personal de dirección previos ejercen influencia continuada sobre los empleados actuales.
Todo el mundo conoce la misma dirección y el mismo estilo de dirección.	Las experiencias varían, con distintos estilos, sistemas y el personal de liderazgo.
Los empleados pertenecen a un sistema principal.	Numerosos sistemas están presentes.
La calidad de miembro está claramente definida con base en continuidad histórica, procedimientos de selección y un organigrama formal: un sistema relativamente cerrado.	El sistema es más abierto, en el que el personal de la organización externa ejerce papeles y relaciones que a menudo no son claros al principio.
Las relaciones están claramente definidas y reforzadas por redes y sistemas sociales que ofrecen "derechos de pasaje", rituales y una historia y folclor comunes que apoyan a la organización.	Los vínculos que unen a las personas son repentinos, a menudo arbitrarios y mal definidos. No hay sensación de continuidad histórica, cuerpo de experiencia compartida o ritual para apoyar la creación de una unidad o cultura fusionada.
Las fronteras son claras, basadas en antecedentes históricos.	Las fronteras son borrosas, no hay antecedentes.
Propósitos del sistema	
Misión y estrategia claramente definidas que proceden del interior de la empresa, de su propia gente, pasado y presente.	La sensación de misión y comprensión de la estrategia a menudo es poco clara y viene, en parte, totalmente de "fuera".
Tareas del sistema	
Coherentes con el nivel global de la fase de desarrollo de la organización. La definición de las tareas fluye de un sistema central de gestión que ha gozado de una continuidad. Los papales son definidos.	A menudo incoherentes e incongruentes a medida que distintas empresas en distintas fases de desarrollo deben abordar diversas tareas en la gestión del crecimiento/madurez. La definición de tareas procede de fuentes múltiples y cambiadas. Se definen papeles.

Nuclear	*Fusionada*
Factores que ejercen influencia sobre directivos	
Debido a fuertes tradiciones internas y experiencias compartidas, la experiencia y las relaciones directivas "externas" ejercen poca influencia sobre los resultados actuales. Los ideales pasados obran en interés de la continuidad durante periodos de cambio. Las carreras profesionales son estables y se perciben y se perciben como relativamente previsibles. La situación geográfica y la necesidad de trasladarse se ven como relativamente previsibles. Las pautas y los sistemas mediante los cuales se ejercen influencia son claros y definidos. Los niveles de desacuerdo, innovación y riesgo son relativamente claros.	El contacto continuo con sistemas, prácticas y personal del pasado puede ejercer gran influencia y dificultar el proceso de integración. Los ideales del pasado, en la medida que se han internalizado y vivido, a menudo distraen. Las carreras profesionales y los planes cambian, suscitando preocupaciones en torno a justicia y futuros miembros. La situación geográfica y el traslado son preocupaciones importantes y, a menudo, reales. Los sistemas de influencia de los empleados se ven trastornados y a menudo pierden formas significativas o procedimientos para ejercer influencia sobre la empresa, exacerbando así todas las dificultades antes citadas (conflictos de lealtad, pérdida de sensación de propósito, etcétera). No se definen los límites del comportamiento "divergente", suele prevalecer el comportamiento adverso al riesgo, aunque el sistema puede fomentar, involuntariamente, rebeliones detrás del escenario.
Fuerzas que chocan contra el sistema	
Las fuentes externas que puedan influenciar el sistema se disponen de forma estable y predecible. El lugar de experiencia es interno y relativamente centralizado. Quienes tienen algo que ganar o perder están bien definidos y sus agendas suelen ser conocidas.	La influencia y el control de pronto son ejercidos por nuevos jugadores de fuera de la organización, cuyo lenguaje, métodos y propósitos a menudo son poco claros e impredecibles. Los lugares de experiencia son más externos, creando confusión en cuanto al lugar y la naturaleza del poder y la influencia en el sistema. Se incorporan nuevas personas cuya responsabilidad (que tienen algo que ganar o perder) y sus agendas a menudo no se conocen o no son claras.

Fuente: Fulmer, y Gilkey, 1990, pp. 127-143.

Motivos de las fusiones y adquisiciones

Existe la evidencia sobre cuál es el motivo que lleve a una fusión, ya que la adquisición sólo tiene que ver, como se ha dicho, en que los accionistas están a la expectativa de adquirir las acciones propiedad de la otra firma para aumentar sus ingresos.

En cambio, los motivos que llevan a fusionarse es una combinación de objetivos para controlar el mercado, aunque esto puede causar problemas de monopolio.

Según la FTC (2005), los motivos de los vendedores para fusionarse es que desean evitar altos impuestos en las empresas grandes en comparación con las empresas pequeñas. Sin embargo, los dueños de las empresas pequeñas tienen el motivo de fusionarse por retiro, la pérdida de su administrador, no poder pagar sus adeudos, no poder competir con sus rivales, afianzarse con otras grandes compañías, miedo a que vaya a bajar el precio de las acciones, aumentar su capitalización de su empresa a costa de la participación activa de otros dueños, deseo de diversificarse en el mercado.

También la FTC (2005) menciona que los motivos de los compradores consisten en adquirir un nuevo producto, una nueva capacidad en la planta o un nuevo producto organizativo, aumentar su grado de integración vertical, por cuestiones financieras, aumento del *stock* y del flujo de efectivo; finalmente, deseos de obtener capital de trabajo de la venta.

Paine y Power (1984) mencionan cinco reglas de éxito en las adquisiciones que fueron emitidas por Peter Drucker. Sin embargo, señalan que la esencia de estas cinco reglas son dos: la fusión o adquisición con otra firma puede ser el éxito financiero o la mejora de los objetivos organizacionales, y las acciones de los administradores tienen mayor influencia en el éxito de la adquisición o fusión.

Trautwein (1990) menciona que los motivos que lleva a una fusión se basan en siete teorías.

La primera, la teoría de la eficiencia, se basa en que las fusiones son planeadas y ejecutadas para lograr sinergias. Existen tres tipos de sinergias. La sinergia financiera, que resulta del bajo costo de capital. La sinergia operacional, se basa en el conjunto de fuerza de ventas o la transferencia de conocimiento. Finalmente, la sinergia administrativa, se basa en los administradores que poseen habilidades superiores y son quienes planean y monitorean las habilidades de los demás para la mejora de los objetivos.

La segunda teoría se basa en el la planeación del poder lograr un posicionamiento de mercado. La teoría de la valuación es aquella en la que se considera como importante el valor de mercado de las firmas a fusionarse. La cuarta teoría, la construcción de un imperio, es la que maximizará la utilidad de los accionistas. La teoría de los procesos, es la que toma en cuenta la experiencia de los que van a llevar a cabo la fusión para tomar las mejores decisiones estratégicas en los procesos. La sexta, teoría pirata, es la que se basa en la persona que está encargada de conseguir información privilegiada para decidir realizar la fusión o no. La séptima y última, la teoría de los disturbios, es la que toma en cuenta los disturbios económicos y que pueden llegar a realizar o no la fusión.

Con lo anterior, Schein (1990) menciona también siete etapas inherentes, disyuntivas e impredecibles para que se efectúe una F/A.

1. Preparación y planificación en cada organización.
2. Maniobras legales para garantizar la consumación.
3. Consumación formal, firma de documentos.
4. Anuncio de la F/A y explicaciones públicas dirigidas a los accionistas externos.
5. Fusión de altas direcciones y decisión de quién se queda, quién se va y nuevos roles.
6. Definición de quién se queda y qué papeles asume, a todos los niveles de la organización.
7. Resolución de nuevos problemas que surgen de reacciones no anticipadas en los pasos 5 y 6.
8. Reajuste de planes a corto plazo.
9. Implantación de programas y procesos a más largo plazo, diseñados para que la F/A funcione de forma eficaz.
10. Valoración del progreso, replanificación, nuevas decisiones.

Becerril (2003) menciona en su estudio los motivos que llevaron a American Online (AOL) y Time Warner (TW) para fusionarse. Por ejemplo, AOL pretendió fusionarse con TW para crear la primera compañía de Internet, multimedia y comunicaciones. El consejo de administración de AOL cree que AOLTW será la única compañía que ofrezca un medio interactivo de información y entretenimiento para todos sus clientes, creando nuevas oportunidades de aumentar el valor de la empresa para los accionistas al obtener eficiencia en la operación y fortaleza financiera para llegar a los resultados esperados de la compañía. Los recursos de Internet de AOL dirigirán la transformación digital de TW, y los recursos de banda ancha de TW serán utilizados para ofrecer los servicios de AOL; las suscripciones, publicidad y negocios electrónicos de AOL crecerán al igual que sus marcas y productos. Con las marcas líderes en el mundo propiedad de TW, el costo y eficiencia de su infraestructura, los expertos en tecnología y su visión de la era de Internet de AOL, las dos compañías complementan sus activos para acelerar el crecimiento de sus ingresos por la suscripción, publicidad y comercio electrónico, que creará nuevas estrategias de negocios.

Entre los motivos de TW para fusionarse con AOL, está que el consejo de administración de TW cree que la combinación de TW con AOL creará la primera empresa mundial que integre el entretenimiento tradicional y multimedia, así como comunicación y tecnología para negocios. La compañía AOLTW estará posicionada gracias a sus marcas dentro de los servicios de información, entretenimiento y comunicación; serán desarrolladas plataformas multimedia y tomará ventaja en Internet y en la revolución digital.

Un caso de adquisición en México en 2004 fue el de Cemex, que adquirió Britain's RMC Group PLC, una de las compañías cementeras con un gran posicionamiento en Estados Unidos y está abriendo nuevas fronteras en la Unión Europea; por la cual pagó la cantidad de 4.15 mil millones de dólares y con la que Cemex espera abrir nuevos mercados en Europa y Estados Unidos con esta nueva adquisición (*Wall Street Journal,* 2004).

Regulación de las fusiones y adquisiciones

Las fusiones y adquisiciones en Estados Unidos son reguladas por la Federal Trade Commission (FTC), organismo que dictamina las condiciones que se deben dar para las fusiones y adquisiciones, para que no cometan monopolios; por tal motivo creó la ley *antitrust,* que es la ley antimonopolios. Sin embargo, ha presentado muchos problemas para regularlos por incumplimientos de contrato. En el trabajo de Andrade et al. (2001), los autores presentan evidencia de que de todas las fusiones que se registraron en la década de los noventa, sólo 2% tuvieron éxito, 84% fracasaron y el resto se encuentran en procesos legales.

Para el caso de las fusiones en México, de acuerdo con lo que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles cualquier sociedad puede fusionarse con otra siempre y cuando cumpla con los requisitos que establece la misma ley. Para que una sociedad se fusione con otra es requisito indispensable que lo decidan cada una de ellas en los términos que correspondan a su naturaleza jurídica. Por ejemplo, cuando se trate de fusionar una sociedad anónima deberá convocarse a una asamblea general extraordinaria de accionistas para que en ésta se tome el acuerdo de fusión. Estos acuerdos se deberán inscribir en el Registro Público de Comercio y tendrán que pu blicarse en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF); todas las sociedades que se fusionen deberán publicar su último balance general, y aquella sociedad que deje de existir deberá publicar la forma de pago de su pasivo (Gestiopolos, 2004).

En México quien dictamina las reglas de las adquisiciones es la Comisión Federal de Competencia, la cual tiene como objetivo contar con un instrumento normativo que, acorde con el marco jurídico vigente en materia de adquisiciones, arrendamientos de bienes muebles y prestación de servicios de cualquier naturaleza, establezca los criterios generales que habrán de ser aplicados en los procesos de adquisiciones, de tal modo que en las contrataciones que se lleven a cabo se cumpla cabalmente con los principios que establece el Artículo 134 constitucional en el sentido de asegurar las mejores condiciones disponibles de contratación en cuanto a precio, calidad, financiamiento, oportunidad y demás circunstancias pertinentes, con una administración bajo principios de eficiencia, eficacia y honradez en la aplicación de los recursos presupuestales autorizados y se prevenga la presentación de inconformidades, manifestaciones de irregularidades y reclamaciones. A su vez, dar a conocer a terceros, en los procesos de adquisición, y a los servidores públicos de la Comisión Federal de Competencia, los lineamientos, bases y políticas que aplicarán en los procesos de adquisición, arrendamientos, prestación de servicios de cualquier naturaleza a fin de asegurar al Estado las mejores condiciones disponibles en cuanto a precio, calidad, financiamiento, oportunidad (Comisión Federal de Competencia, 2005).

Factores que afectan las fusiones y adquisiciones

Existen factores que afectan las fusiones y las adquisiciones que, específicamente, tienen que ver con cuestiones culturales. Uno de los factores que afectan las F/A es la

construcción de una nueva cultura utilizando figuras clave de liderazgo, medios de comunicación y todas formas de comunicación disponibles. Debe utilizarse la educación y la formación de la dirección para difundir información, adaptarse al medio social y cultural (Fulmer y Emory, 1990).

En el estudio de Haleblian y Finkenstein (1999), los autores mencionan que las fusiones afectan la contabilidad base y las estrategias administrativas de la firma. En el trabajo de Nahavandi y Malekzadeh (1988) se menciona que el *focus* que afectan las F/A son las estrategias administrativas y el ajuste financiero, aunque en las adquisiciones el efecto se ve en el nivel de integración que se registre entre las firmas. Sin embargo, el problema principal que tratan en su trabajo es la adaptación cultural de los trabajadores administrativos, así como el problema intercultural cuando se llevan a cabo F/A entre firmas de distintos países.

Un factor que afecta las F/A es el nivel de estrés que enfrentan los trabajadores y administrativos pre y post fusión. Este tipo de estrés se ha identificado que ocurre a nivel de los individuos, a nivel de grupo y a nivel de la propia dirección (Schein, 1990).

Kusewitt (1985) menciona que el proceso de F/A afecta el *stock* del mercado y el flujo de efectivo de las firmas donde se da la fusión, ya que es lo que limitará la F/A, lo cual conduce a estrés y a cuestiones culturales en las estrategias de organización, específicamente a los directivos de la empresa a adquirir.

Conclusiones

En el presente trabajo se mostró un panorama general sobre lo que son las fusiones y adquisiciones, cómo se efectúan, quién las regula, qué factores afectan. Especialmente afectan los aspectos culturales de los trabajadores de las firmas a F/A, así como los motivos que llevan para que se dé una fusión o adquisición. Existe una infinidad de trabajos, tanto teóricos como empíricos, basados en fusiones y adquisiciones que se han realizado tanto en Europa, Asia y Estados Unidos. Sin embargo, no existe un abundante tipo de trabajos científicos para los casos de México, son escasos. La Comisión Federal de Competencia es el organismo que regula la actividad de F/A en México; no ofrece este tipo de trabajos ni datos estadísticos. Por ello, se deja abierto el interés por hacer más estudios tanto teóricos como empíricos sobre este tema para el caso de México, ya que es un tópico bastante común en nuestros días.

Referencias bibliográficas

Andrade, G., M. Mitchell, y E. Stafford (2001) "New Evidence and Perspectives on Mergers", *The Journal of Economic Perspectives,* núm. 5, pp. 103-120.

Becerril (2003) *Fusión de sociedades: Análisis de la fusión AOL y Time Warner,* tesis de licenciatura, Universidad Panamericana. Recuperado: http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/fin/fusaoltime.htm

Comisión Federal de Competencia (2005) Recuperado: http://www.cfc.gob.mx/Contenido.asp?P=http://sp.cfc.gob.mx:8080/cfc01/Documentos/cfc99e/comisión/Presentacion.htm

Eis, C. (1970) "A Note on Mergers and the Business Cycle: Comment", *The Journal of Industrial Economics,* núm. 19, pp. 89-92.

Federal Trade Commission (2005) Recuperado: http://www.ftc.gov/

Fulmer, R., y R. Gilkey (1990) *Fusión de familias corporativas: El desarrollo de la dirección y la organización en un entorno post-fusión,* Center for Organizational Studies, pp. 127-143.

Gestiopolos (2004) Recuperado: http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/45/fusionmex.htm

Greenwood, R., C. R. Hinings, y J. Brown (1994) "Merging Professional Service Firms", *Organization Science,* núm. 5, pp. 239-257.

Gulati, R. (1998) "Alliances and Networks", *Strategic Management Journal,* núm. 19, pp. 293-317.

Haleblian, J., y S. Finkenstein (1999) "The Influence of Organizational Acquisition Experience on Acquisition Performance: A Behavioral Learning Perspective", *Administrative Science Quarterly,* núm. 44, pp. 29-56.

Halpern, P. (1983) "Corporate Acquisitions: A Theory of Special Cases? A Review of Event Studies Applied to Acquisition", *The Journal of Finance,* núm. 38, pp. 297-317.

Heflebower, R. B. (1963) "Corporate Mergers: Policy and Economic Analysis", *The Quarterly Journal of Economics,* núm. 77, pp. 537-558.

Jemison, D., y S. Sitkin (1986) "Corporate Acquisitions: A Process Perspective", *The Academy of Management Review,* núm. 11, pp. 145-163.

Krallinger, J. (1999) *Fusiones y adquisiciones de las empresas. Una estrategia vital de negocios en el 2000*. México: McGraw-Hill.

Kusewitt, J. (1985) "An Exploratory Study of Strategic Acquisition Factors Relating to Performance", *Strategic Management Journal,* núm. 6, pp. 151-169.

Nahavandi, A., y A. Malekzadeh (1988) "Acculturation in Mergers and Acquisitions", *The Academy of Management Review,* núm. 13, pp. 79-90.

Noticiasdot.com (2004). Recuperado: http://www.noticiasdot.com/publicaciones/2004/1204/1512/noticias151204/noticias151204-3.htm

Pablo, A. (1994) "Determinants of Acquisition Integration Level: A Decision-Making Perspective", *The Academy of Management Journal,* núm. 37, pp. 803-836.

Paine, F., y D. Power (1984) "Merger Strategy: An Examination of Drucker's Five Rules for Successful Acquisition", *Strategic Management Journal,* núm. 5, pp. 99-110.

Shein, E. (1990) "Fusiones y adquisiciones: Algunos temas clave para la alta dirección", *Center for Organizational Studies,* pp. 9-15.

Trautwein, F. (1990) "Merger Motives and Merger Prescription", *Strategic Management Journal,* núm. 11, pp. 283-295.

Wall Street Journal (Eastern edition) (2004) septiembre 28, p. A.7.

Walter, G., y J. Barney (1990) "Management Objectives in Mergers and Acquisitions", *Strategic Management Journal,* núm. 11, pp. 79-86.

Weston, J. (1952) "The Recent Merger Movement", *The Journal of Business of the University of Chicago,* núm. 25, pp. 30-38.

Un acercamiento al estudio de las variables que afectan el rendimiento académico de alumnos del CUCEA

Teresita de Jesús Alvarado Castellanos[1]
Rosa Elena Reyes Nodhal[2]

Resumen

El artículo se refiere al modelo econométrico utilizado en la investigación para analizar cómo las variables "conocimiento de matemáticas" y "dificultad para interpretar gráficas", inciden en el rendimiento escolar de los alumnos que cursan la materia de Economía II en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas; esto es, con base en el modelo es posible establecer una línea de análisis a partir de la teoría económica.

Antecedentes

El presente trabajo se sustenta en un diseño metodológico a partir de una significación económica del rendimiento académico; se asocia con desarrollos teórico-metodológicos que se han generado en el ámbito de la economía de la educación, es decir, en las aportaciones de la ciencia económica a la educación, como es el caso de los estudios de insumo-producto.

El proceso de análisis de insumo-producto en el campo de la educación es una estrategia de investigación mediante la cual se pretende medir los cambios en sistemas de productos creados debido a variaciones en la cantidad y calidad de los insumos

1. Profesora del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económicas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: tereal@cucea.udg.mx.
2. Profesora-investigadora del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económicas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: relena@cencar.udg.mx.

del sistema. Esta modalidad de análisis remite al planteamiento de una función de producción educativa que relaciona los factores y un resultado o producto en forma de bienes o servicios. Es decir, establece una relación de los insumos educativos con el producto de la educación.

El enfoque económico de la producción, señala García Díez (1997), se concentra en la variación de cantidades homogéneas de producto, lo cual no es fácilmente trasladable al ámbito educativo. La educación es un servicio que transforma cantidades fijas de insumos en individuos de diferentes cualidades, con lo que una de las dificultades más importantes, a la hora de integrar este tipo de análisis, estriba en la identificación, cuantificación y cualificación de los insumos y los productos.

Un estudio de insumo-producto es riguroso en cuanto a la información disponible y confiable acerca de los insumos, los productos y el proceso por medio del cual se da su transformación.

El presente trabajo sólo se enfoca en una función de producción lineal a partir de una relación funcional entre la interpretación gráfica de las variables económicas, a manera de un insumo escolar, con el rendimiento académico medido a través de una prueba estandarizada, considerado como producto. Se trata de establecer una relación entre variables para determinar el grado de influencia de una (interpretación de gráficas) sobre la otra (rendimiento escolar), mediante la aplicación de un análisis cuantitativo multivariado.

Enfoque metodológico

Además del análisis sobre rendimiento académico en sentido económico, que se manifiesta en el enfoque metodológico de los métodos cuantitativos multivariados aplicado en este trabajo, la estrategia planteada por la investigación evaluativa también resulta pertinente.

Es importante para el desarrollo del presente estudio tener un referente teórico analítico derivado de este enfoque, debido que al estructurar el modelo causal entre rendimiento académico y algunas variables que lo afectan, se destacó el énfasis puesto en su medición, por lo que se utilizó únicamente la cuantificación de alguna de sus representaciones empíricas.

En este sentido, algunos trabajos formulan cuestionamientos sobre los resultados del rendimiento a partir de datos observables y medibles que emplean desde la estadística descriptiva hasta modelos complejos, al considerar lo observable y lo medible como los únicos criterios de validez (Camarena, 1995).

La evaluación del aprovechamiento escolar, señala García Cortés (1979), en el proceso enseñanza-aprendizaje, es el acopio sistemático de datos cuantitativos y cualitativos que sirven para determinar si los cambios propuestos en los objetivos de aprendizaje se están realizando en los alumnos.

En este trabajo se estructura la relación de incidencia entre las representaciones gráficas de las variables económicas, el antecedente matemático y el rendimiento o aprovechamiento académico, sólo a partir de datos medibles al evaluar el logro

mediante una nota de calificación asignada a los estudiantes que cursan la asignatura de Economía II en el CUCEA. El aprovechamiento escolar se refiere al nivel de conocimientos y habilidades que ha adquirido el estudiante durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, el cual guarda relación con los objetivos y contenidos de los programas.

Cómo calificar los logros escolares, es objeto de análisis riguroso; una metodología muy valiosa para ello es la investigación evaluativa. Arnal (1992) refiere que la evaluación puede considerarse como un proceso, o conjunto de procesos, para la obtención y análisis de la información significativa en qué apoyar los juicios de valor sobre un objeto, fenómeno, proceso o acontecimiento, como soporte de una eventual decisión sobre el mismo.

A este respecto, Stufflebean en uno de sus trabajos entiende la evaluación como una forma particular de investigación educativa que se ocupa de describir y explicar diversos aspectos que inciden en las oportunidades de aprendizaje, para lo cual se relacionan distintos resultados educativos con los factores que influyen en el aprendizaje de los alumnos, de manera explícita o implícita; estas relaciones a su vez se utilizan para proponer o establecer la efectividad de programas o políticas que podrían afectar actual o potencialmente estas condiciones.

A su vez, aclara que no se refiere a la que realizan los profesores del desempeño escolar como recurso didáctico, ni a la evaluación que realizan los supervisores o administradores educativos del desempeño docente como herramienta de gestión. De esta forma ejemplifica, para el caso de Uruguay, la evaluación del logro de los estudiantes como un indicador de interés al formar parte de proyectos de mejoramiento en las propias escuelas.

Estructura metodológica

Al revisar los componentes del proceso de enseñanza-aprendizaje e identificar el factor cognitivo como uno de ellos, se aprecia que son múltiples las variables que intervienen en su desarrollo.

Así, un punto de partida importante de este estudio consiste en entender la educación como un proceso que intenta conducir al alumno al desarrollo de sus potencialidades, en este caso, cognitivas. En este sentido, el objeto del presente estudio consiste en fijar su análisis en una variable que pudiera influir en el desarrollo del rendimiento académico de los alumnos, esto es, la realización e interpretación de las representaciones gráficas de las variables económicas, al utilizarlas como un recurso para la mejor comprensión de los conceptos fundamentales de microeconomía básica.

Generalmente los textos de teoría económica que abordan tópicos a nivel básico, intermedio o avanzado incluyen representaciones gráficas de las variables económicas para ilustrar su comportamiento, con la finalidad de facilitar la comprensión y el análisis de los conceptos teóricos, tal es el caso de principios de microeconomía.

Con el fin de comprobar si las gráficas efectivamente desempeñan un papel como herramientas de apoyo para la comprensión y análisis de los conceptos microeconómi-

cos, se diseñó y llevó a cabo un análisis comparativo del rendimiento académico y las variables que supuestamente lo determinan, sobre los alumnos que cursan Economía II en el CUCEA, para los ciclos escolares 2002 calendario B y 2003 calendario A.

Cabe señalar que, en el presente trabajo, el concepto de microeconomía básica corresponde al contenido programático de la asignatura de EN114 Economía II bajo el sistema de créditos, correspondiente al bloque de materias básicas obligatorias para todas las carreras a nivel licenciatura que se imparten en el CUCEA.

Los periodos de estudio para el análisis comparativo se refieren a los ciclos escolares siguientes:

- 2002 calendario B (septiembre de 2002 a febrero de 2003) y,
- 2003 calendario A (marzo de 2003 a agosto de 2003).

En seguida se presentan los aspectos relativos al tipo de investigación realizada; población y muestra analizada, así como la descripción de instrumentos y técnicas aplicadas.

Antecedentes del modelo

La investigación es de corte cuantitativo, descriptiva, correlacional, multivariada por los factores (o variables independientes), explicativa (varianza del rendimiento académico), de corte transversal ya que se trata de un conjunto de observaciones de distintos individuos o elementos relativos a un mismo momento de tiempo. En cada ciclo escolar referido se captó el comportamiento de las variables a lo largo de una muestra de alumnos.

Para los efectos de este trabajo es importante identificar las variables que intervienen en la elaboración del mismo.

Variables independientes:

1. Calificación del alumno registrada en la materia de Matemáticas I, como curso previo al momento de cursar la asignatura de Economía II.
2. Dificultades del alumno para comprender e interpretar las representaciones gráficas de variables económicas durante el curso de Economía II.

Variable dependiente:

1. Rendimiento académico de los alumnos de nivel licenciatura que cursan la asignatura de Economía II, en términos del resultado de la prueba experimental, para los ciclos escolares 2002 calendario B y 2003 calendario A, en el CUCEA de la UdeG.

Datos y método

Se determinaron dos muestras integradas por alumnos del CUCEA que estaban inscritos en un curso de Economía II, una para el ciclo escolar 2002 calendario B y, la otra para el ciclo escolar 2003 calendario A. Los estudiantes elegidos en la muestra correspondieron a diversas carreras a nivel licenciatura que se ofrecen en este centro universitario: administración de empresas, mercadotecnia, contaduría pública, recursos humanos, turismo, economía, administración financiera y sistemas, sistemas de información y negocios internacionales.

Lecturas realizadas por los alumnos

Para cada ciclo escolar estudiado se eligieron dos lecturas que desarrollaron el mismo tema, las cuales fueron previamente revisadas. Una de ellas se apoyó en material gráfico para explicar los conceptos centrales, conteniendo ocho gráficas a lo largo de la exposición del tema. La otra utilizó sólo dos gráficas para estudiar el comportamiento de las variables económicas involucradas en el tema objeto de estudio. La extensión de ambas lecturas es similar en cuanto al contenido conceptual; no obstante, la lectura con mayor número de gráficas resulta poco más voluminosa debido al espacio que ocupan las gráficas incluidas en el texto.

El material de lectura proporcionado se centró en la teoría de la producción en el largo plazo para la empresa mediante el empleo de dos insumos variables, es decir, en el modelo que relaciona los insumos y productos a través de una función de producción. En cada lectura se analizaron los planteamientos que la teoría económica neoclásica aborda para explicar la función de producción de la empresa y cómo se determina la combinación de costos mínimos para ésta. Los conceptos teóricos incluidos en las lecturas fueron: función de producción con dos insumos variables, isocuanta, isocosto, mapa de isocuantas, tasa marginal de sustitución técnica, tasa marginal de sustitución técnica decreciente, línea de isocosto, combinación de menor costo o equilibrio del productor.

Dicha temática está contenida en el programa de la asignatura de Economía II, arriba mencionado. Los alumnos, en el momento de la lectura del tema ya contaban con el antecedente teórico de la función de producción en el corto plazo, contenido temático estudiado durante el curso, lo cual representó una introducción general al tema función de producción de largo plazo.

La lectura seleccionada que se apoya en representaciones gráficas de las variables económicas fue tomada del texto de Parkin (2001). Por su parte, la lectura que cuenta con un número mínimo de gráficas en el desarrollo del tema elegido se extrajo de Leftwich (1970).

Instrumentos

Los instrumentos metodológicos utilizados en el trabajo de investigación se describen en seguida:

- Una prueba del material de lectura una vez leído por los alumnos incluidos en las muestras. Se elaboró un cuestionario de opción múltiple con 10 reactivos, el cual se aplicó en los dos ciclos escolares antes referidos.
- Un cuestionario aplicado al alumno sobre información académica (cuantitativa) y su opinión sobre el manejo de elementos gráficos en el curso (cualitativa). Se preguntó al estudiante la carrera que cursa, promedio actual de calificaciones, créditos obtenidos a la fecha, número de créditos tomados durante el actual semestre, calificación registrada del curso de Matemáticas I. Además, la existencia de problemas en la comprensión de gráficos durante el actual curso de economía, su opinión sobre la utilidad de las gráficas como material de aprendizaje, y la preferencia por el empleo de textos que se apoyen en instrumentos gráficos.

Cabe señalar que los currículos de las carreras a nivel licenciatura ofrecidas en el CUCEA, excepto la licenciatura en Contaduría Pública, establecen como obligatoria durante el primer semestre la asignatura de Matemáticas I, entre otras materias. De tal manera que cuando cursan Economía II, generalmente en segundo semestre, ya tienen el conocimiento previo de Matemáticas I. El programa de la asignatura Matemáticas I comprende en la unidad IV el tema funciones y ecuaciones, y la unidad V se refiere a la solución de sistemas de ecuaciones e inecuaciones. Estos contenidos programáticos proporcionan al estudiante los elementos cuantitativos necesarios para comprender el comportamiento de las variables económicas por medio de su representación gráfica.

Procedimiento

Previamente a la sesión de la prueba se informó a los alumnos sobre el estudio en proceso de desarrollo y sus objetivos, para lo cual fue solicitada su colaboración.

Una vez determinada la muestra a partir de la población en estudio, se llevó a cabo una selección del listado de alumnos alternadamente, formando dos grupos de igual tamaño; a uno le fue asignado un material para lectura apoyado en ocho gráficas y, al otro, uno que contenía solamente dos gráficas.

Posteriormente fue distribuido el material de lectura permitiéndose subrayar y hacer anotaciones sobre las hojas; se otorgaron 30 minutos para realizar esta actividad. Una vez concluido el tiempo se recogieron los materiales y se entregaron las hojas de examen, asignando 20 minutos para resolverlo.

Modelo econométrico

El modelo ha sido diseñado para observar la relación que existe entre las variables seleccionadas para explicar el problema del rendimiento académico de los estudiantes de nivel licenciatura que cursan la asignatura de Economía II en el CUCEA. Este modelo consta de una ecuación de comportamiento para cada periodo de estudio. Con dicha ecuación se obtiene la influencia que, sobre el rendimiento escolar, ejercen:

1. El conocimiento de Matemáticas I, particularmente los contenidos temáticos de funciones y ecuaciones así como la solución de sistemas de ecuaciones e inecuaciones.
2. Las dificultades que presentaron los alumnos para interpretar las representaciones gráficas de variables económicas.

Los datos correspondientes a los estudiantes que cursan la materia de Economía II fueron recabados mediante información directa. Para tal efecto se elaboró una encuesta que incluyó 75 unidades muestrales de una población de 885, que representaban 8.5% del total de alumnos registrados en la base de datos estudiantil del turno matutino para el ciclo escolar 2002 B. Respecto al ciclo escolar 2003 A, la encuesta llevada a cabo incluyó 77 unidades muestrales de una población de 1003, cifra que representa 7.7% del total de alumnos registrados para el turno matutino.

Dichos registros se obtuvieron de las bases de alumnos de la Academia de Economía Básica, adscrita al Departamento de Economía, División de Economía y Sociedad del CUCEA de la UdeG, así como de los reportes de la oferta académica, vía electrónica, procesados por el Departamento Escolar de este centro universitario.

La razón de los anteriores porcentajes se debe a que se consideró únicamente a los estudiantes que cursaran la materia de Economía II en el horario comprendido de las siete a las 13 horas, turno matutino, para cada uno de los ciclos escolares mencionados arriba, en virtud de que el presente estudio solamente comprende el análisis del rendimiento escolar para esta parte del universo.

La información relacionada con el rendimiento académico de los alumnos que cursan Economía II fue obtenido del resultado del examen de opción múltiple aplicado a los alumnos que participaron en la prueba, es decir, la calificación obtenida y evaluada en una escala del cero al cien. Se aplicó el mismo criterio de evaluación en los dos ciclos escolares: 2002 calendario "B" y 2003 calendario "A".

Las apreciaciones de los estudiantes sobre problemas en el manejo e interpretación de materiales gráficos incluidos en los textos, durante el curso de Economía II; respecto a la utilidad de las gráficas sobre variables económicas como instrumentos de apoyo en la comprensión de los conceptos teóricos de orden económico; así como sobre la preferencia por utilizar materiales o textos que contengan gráficas para el desarrollo de los cursos de economía, se obtuvieron del cuestionario sobre información académica y personal que fue aplicado a los alumnos participantes en el estudio, al resultar elegidos en la muestra. Dicho cuestionario se aplicó, en el mismo formato, para los dos ciclos escolares considerados en la investigación.

La descripción de las variables seleccionadas para el modelo econométrico es la siguiente:

1. *(Mat)* El conocimiento de matemáticas se refiere a la calificación que obtuvieron los alumnos en el curso de Matemáticas I, cursado y aprobado en un ciclo escolar anterior al actual, de tal forma que cuando ellos cursan Economía II ya tienen el conocimiento analítico instrumental que les proporciona el contenido programático de Matemáticas I.

Cabe mencionar que una parte de los alumnos incluidos en la muestra no cuentan con este antecedente instrumental; ellos son los estudiantes de la licenciatura en Contaduría Pública. Para efectos de la aplicación del modelo econométrico a estos alumnos se les otorgó una calificación de cero en Matemáticas I.

2. *(Ren)* El rendimiento académico se refiere a la evaluación de la lectura que realizó cada alumno participante en la prueba, mediante un examen estandarizado de opción múltiple con 10 reactivos, otorgando según el resultado obtenido una calificación en el rango del cero al cien.
3. *(Pro)* Una variable dicotómica que representa la apreciación de los estudiantes sobre la existencia o no de problemas en cuanto a la comprensión e interpretación de materiales gráficos que representan variables económicas durante el curso de la materia de Economía II.

Pro es una variable ficticia que tomó los siguientes valores:

1 = tuvieron problemas para interpretar gráficas.

0 = no tuvieron problemas para interpretar gráficas.

Ecuaciones del modelo

El modelo consta de una relación funcional para observar la relación que existe entre el rendimiento académico de los estudiantes *(Ren*1*)*, el conocimiento de Matemáticas I (*Mat1)* y la variable dicotómica (*Pro1*), más el término de perturbaciones aleatorias, esto es para el ciclo escolar 2002 calendario B:

(1) $Ren1_i = f(Mat1_i, Pro1_i) + u_i$

Donde

*Ren*1 es la variable dependiente o endógena y *Mat*1 y *Pro*1 son las variables independientes o exógenas, lo que significa que los cambios en las variables *Mat*1 y *Pro*1 modifican el valor de la variable *Ren*1.

La segunda ecuación funcional corresponde al ciclo escolar 2003 calendario A; esta función indica la relación que existe entre el rendimiento académico de los estudiantes Ren2, el conocimiento de Matemáticas I (*Mat*2) y la variable dicotómica (*Pro*2):

(2) $Ren2_t = f(Mat2_t, Pro2_t) + u_t$

Donde

Ren2 es la variable dependiente o endógena y *Mat*2 y *Pro*2 son las variables independientes o exógenas, lo que significa que los cambios en las variables *Mat2* y *Pro2* modifican el valor de la variable *Ren2*.

Estimación de parámetros

Para probar la hipótesis se utilizó el método de regresión lineal múltiple para estimar los parámetros de la relación entre las variables dependiente e independientes de las ecuaciones de comportamiento (1) y (2) mencionadas anteriormente. Las ecuaciones de regresión son las siguientes, si se supone una relación lineal entre las variables consideradas:

(3) $Ren_t = \alpha_0 + \alpha_1 Mat_{1t} + \alpha_2 Pro_{2t} + u_t$

(4) $Ren_t = \beta_0 + \beta_1 Mat_{1r} + \beta_2 Pro_{2t} + u_t$

Hipótesis de comportamiento

La hipótesis de comportamiento para las funciones (1) y (2) se expresa de la manera siguiente:

El cambio de Ren respecto de Mat tiene relación directa.

$dRen/dMat > 0$

Supuestos del modelo

El modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) se fundamenta en las propiedades estadísticas que a continuación se exponen:

1. El término de perturbación se distribuye normalmente con media cero y varianza constante σ^2;
   $u \sim N(\mu, \sigma^2)$
2. La esperanza del término de perturbación es igual a cero.
   $E(u) = 0$
3. Las perturbaciones u_i, u_j no están correlacionadas; a este supuesto se le da el nombre no autocorrelación.
   $Cov(u_i, u_j) = 0 \quad para \quad i \neq j$
4. Existe homoscedasticidad, o igual dispersión; esto es, la varianza de u_i es un número constante Igual a σ^2.
   $E(u_i^2) = \sigma^2$
5. Las perturbaciones de u y las variables explicativas no están correlacionadas.
   $Cov(u_i, X_i) = 0$

Si el modelo de regresión lineal cumple con los supuestos antes mencionados, entonces los estimadores de los parámetros obtenidos a partir de este método son óptimos, es decir, son insesgados, consistentes y eficientes.

Derivación de los estimadores mínimos cuadráticos

Dada la función de regresión de tres variables:

1. $Ren = f(Mat, Pro)$ y

La ecuación de comportamiento:

2. $\hat{R}en_j = \alpha_0 + \alpha_1 Mat_{1j} - \alpha_2 Pro_{2j} + u_j$ donde
3. $Ren_j = \hat{R}en + u_j$ despejando u_i de (3)
4. $u_j = Ren_j - \hat{R}en_j$ sustituyendo $\hat{R}en$ en (4)
5. $u_j = \boldsymbol{Ren}_j - \alpha_0 - \alpha_1 \boldsymbol{Mat}_{1j} - \alpha_2 \boldsymbol{Pro}_{2j}$ u_j = residuos

Los residuos es la diferencia entre los valores observados y los valores estimados de *Y*. Para minimizar la diferencia entre los residuos se eleva al cuadrado la sumatoria de los residuos, quedando la expresión como sigue:

6. $\sum u_j^2 = \sum (Ren_j - \hat{R}en_j)^2 = \sum (Ren_j - \hat{\alpha}_0 - \hat{\alpha}_1 Mat_{1j} - \hat{\alpha}_2 Pro_{2j})^2$

Esta ecuación significa que la suma de los residuos al cuadrado es una función de $\hat{\alpha}_0, \hat{\alpha}_1, \hat{\alpha}_2$.

Los parámetros se obtienen derivando $\sum u^2$ con respecto de $\hat{\alpha}_0, \hat{\alpha}_1, \hat{\alpha}_2$, e igualando a cero.

Resolviendo las derivadas parciales:

7. $$\hat{\alpha}_1 = \frac{(\sum Mat_1 Ren)(\sum Pro_2) - (\sum Pro_2 Ren)(\sum Mat_1 Pro_2)}{(\sum Mat_1^2)(\sum Pro_2^2) - (\sum Mat_1 Pro_2)^2}$$

8.
$$\hat{\alpha}_2 = \frac{\left(\sum \Pr o_2 Ren\right)\left(\sum Mat_1^2\right) - \left(\sum Mat_1 Ren\right)\left(\sum Mat_1 Pro_2\right)}{\left(\sum Mat_1^2\right)\left(\sum Pro_2^2\right) - \left(\sum Mat_1 Pro_2\right)^2}$$

9. $\hat{\alpha}_0 = \overline{R}en - \hat{\alpha}_1 \overline{M}at_1 - \hat{\alpha}_2 \overline{P}ro_2$

Estos estimadores se caracterizan por ser expresados en términos de cantidades observables. Además, de acuerdo con la muestra cada estimador proporciona un solo valor del parámetro poblacional.

Método de MCO *en forma matricial para estimar los parámetros*

El procedimiento matricial para obtener los parámetros se basa en el modelo descrito anteriormente. Entonces, sea la ecuación muestral igual a:

1. $\hat{\alpha}_0 = \overline{R}en - \hat{\alpha}_1 \overline{M}at_1 - \hat{\alpha}_2 \overline{P}ro_2$

Donde:

$Ren = Y$
$Mat = X_1$
$Pro = X_2$

El modelo matricial en forma condensada queda como sigue:

2. $\boldsymbol{Y} = \hat{\alpha}\boldsymbol{X} + \boldsymbol{u}$

Las matrices se estructuran de la siguiente manera:

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \vdots \\ Y_N \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1X_{11}X_{21}\cdots X_{k1} \\ 1X_{12}X_{22}\cdots X_{k2} \\ \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \\ 1X_{1N}X_{2N}\cdots X_{kN} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \vdots \\ \alpha_k \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} u_1 \\ u_2 \\ \vdots \\ u_N \end{bmatrix}$$
$$\mathrm{Y} = \mathbf{X} \quad \hat{\alpha} + \mathbf{u}$$

3. (x 1) (N x k) (k x 1) (N x 1)

En este sistema de matrices Y es el vector columna de los valores observados de la variable dependiente, X la matriz de valores de las variables independientes, $\hat{\alpha}$ es un vector columna de k elementos que representan a los estimadores de los parámetros de la ecuación de regresión, y los residuos e forman otro vector de N filas y una columna.

Despejando (u) de (3) se tiene que:

4. $\hat{\boldsymbol{u}} = \boldsymbol{y} - \hat{\alpha}\boldsymbol{X}$

Los estimadores MCO se obtienen al minimizar los residuos del modelo, es decir, al elevar el término de error al cuadrado y se representan como la sumatoria de los residuos al cuadrado de la siguiente manera:

5. $\sum \hat{u}_i^2 = \sum \left(Y_i - \alpha_0 - \alpha_1 X_{1i} - \alpha_2 X_{2i} - \cdots - \alpha_i X_{ki}\right)^2$

En álgebra matricial la expresión anterior significa multiplicar la transpuesta de *u'* por *u*, esto es:

6.

$$\hat{u}'\hat{u} = \left(\hat{u}_1, \hat{u}_2 \cdots \hat{u}_n\right)\begin{pmatrix} \hat{u}_1 \\ \hat{u}_2 \\ \vdots \\ \hat{u}_n \end{pmatrix} = \left(\hat{u}_1^2 + \hat{u}_2^2 + \cdots + \hat{u}_n^2\right)$$

Desarrollando la expresión anterior en forma matricial se obtiene:

7. $\hat{u}'\hat{u} = \left(y - \hat{\alpha}X\right)'\left(y - \hat{\alpha}X\right) = y'y - 2\hat{\alpha}'X'y - \hat{\alpha}'X'X\hat{\alpha}$

Simplificando la ecuación por medio de las propiedades del álgebra matricial:

8. $\left(X'X\right)\hat{\alpha} = X'y$

Despejando ($\hat{\alpha}$) de la educación anterior:

9. $\hat{\alpha} = \left(X'X\right)^{-1}X'y$

Donde:

$\hat{\alpha}$ = vector de parámetro

$\left(X'X\right)^{-1}$ = matriz inversa de X

$\left(X'y\right)$ = es el producto cruzado de (X) por (y)

En forma condensada

10. $\hat{\alpha} = \left(X'X\right)^{-1}X'y$

Matrices de orden

(k x 1) (k x k) (k x n) (n x 1)

En el presente modelo el sistema de matrices es el siguiente:

$$\hat{\alpha} = \begin{bmatrix} \hat{\alpha}_0 \\ \hat{\alpha}_1 \\ \hat{\alpha}_2 \end{bmatrix} \qquad \left(X'X\right)^{-1} = \begin{bmatrix} 1 \cdots 1 \cdots\cdots 1 \\ X_{11} X_{12} \cdots X_{1n} \\ X_{21} X_{22} \cdots X_{kn} \end{bmatrix} \circ \begin{bmatrix} 1 X_{11} X_{21} \\ 1 X_{12} X_{22} \\ \cdots\cdots\cdots \\ 1 X_{1k} X_{2k} \end{bmatrix} \qquad \left(X'y\right) = \begin{bmatrix} 1 \cdots\cdots 1 \cdots\cdots 1 \\ X_{11} X_{12} \cdots X_{12} \\ X_{21} X_{22} \cdots X_{kn} \end{bmatrix} \circ \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_n \end{bmatrix}$$

Resultados del modelo

El modelo utilizado en la presente investigación permite observar de qué manera la representación gráfica de las variables económicas son instrumentos adecuados para la mejor comprensión del comportamiento de los modelos económicos.

Los instrumentos matemáticos dan la oportunidad de representar dichos modelos para su mejor comprensión y análisis; en este sentido, y de acuerdo con los estadísticos obtenidos para comprobar la validez de los parámetros del modelo, como son, los coeficientes de correlación (r) y determinación (R^2), así como el estadístico Durbin Watson (DW), es posible efectuar algunas interpretaciones con relación a los valores de los coeficientes de regresión.

Función de rendimiento académico

El aprovechamiento escolar puede definirse en términos de los conocimientos, habilidades y destrezas que adquiere el alumno durante el proceso de enseñanza-aprendizaje; la evaluación de éste se efectúa a través de la valoración que el docente hace del aprendizaje de los alumnos matriculados en un curso, lo que guarda relación con los objetivos y contenidos de los programas y el desempeño de los escolares en dicho proceso.

Estudiar el rendimiento académico desde el análisis de insumo-producto significa aplicar la estrategia de investigación que relaciona los insumos educativos con el producto de la educación.

Bajo esta perspectiva, el aprovechamiento escolar puede estar influido por diversos factores o variables que intervienen en el proceso de enseñanza-aprendizaje de los escolares que cursan la materia de Economía II en el CUCEA. Éstos son:

Los conocimientos matemáticos reflejados en los contenidos de la asignatura de Matemáticas I, en particular los temas sobre las funciones y ecuaciones así como de la solución de sistemas de ecuaciones e inecuaciones.

La presencia o no de problemas apreciados por los estudiantes para entender las gráficas empleadas por los profesores durante el curso de Economía II.

Resultados del modelo para el ciclo escolar 2002 "B"

La ecuación de regresión para evaluar la relación entre la variable dependiente y las variables independientes que son, respectivamente, el rendimiento académico de los alumnos que cursan Economía II, y el conocimiento que el curso Matemáticas I aporta al estudiante, específicamente los contenidos relativos a las funciones y ecuaciones, así como los problemas percibidos por los educandos en el curso de Economía II con las representaciones gráficas, arrojó el siguiente resultado:

$$\hat{R}en^{1} = 58.3 + 0.07\, Mat^{1} - 8.2\, Pro^{1}$$

El coeficiente del conocimiento de matemáticas observa una relación directa con el rendimiento académico que obtuvo el alumno que cursa la materia de Economía II; esta situación concuerda con la hipótesis teórica establecida para el caso presente. Así, se infiere que a medida que la calificación del alumno obtenida en el curso de Matemáticas I sea más alta, el rendimiento escolar del estudiante de Economía II se modificará de manera positiva. Concretamente, si el estudiante logra obtener 10 puntos adicionales en la calificación de Matemáticas I, entonces su rendimiento escolar aumentaría en apenas 0.7 de punto (véase apéndice 1).

El resultado obtenido lleva a suponer que el conocimiento adquirido por el estudiante en el curso de Matemáticas I, en particular los conceptos de funciones y ecuaciones así como la solución de ecuaciones e inecuaciones, pudiera no ser suficiente como material de apoyo en la comprensión de las variables económicas de microeconomía básica.

Por otra parte, el resultado de la variable conocimiento de Matemáticas I es de 0.07; aunque es significativo, su valor es muy pequeño, lo cual pudiera ser que, además de las matemáticas referidas, otros factores influyen en el aprovechamiento académico de los alumnos en la asignatura de Economía II.

Como ejemplo se pueden mencionar los siguientes: el nivel de abstracción de la misma teoría microeconómica, el método de enseñanza empleado por el profesor, el empleo de recursos didácticos durante el curso de Economía II, falta de apoyo de otras materias como estadística, aspectos de diseño curricular, e incluso factores de índole administrativa, etcétera.

La variable dicotómica que muestra la percepción subjetiva de los encuestados sobre la dificultad en la lectura del material gráfico en la teoría microeconómica, presenta un valor de -8.2, lo que puede significar que de acuerdo con el resultado obtenido del término independiente de 58.3 menos el valor de la variable dicotómica de -8.2, evidencia una disminución del rendimiento académico al tomar el valor de 49.1 puntos.

De este planteamiento se puede inferir que, de acuerdo con los resultados del modelo, en tanto los estudiantes que cursan Economía II presenten problemas en el manejo de las representaciones gráficas de variables microeconómicas, se reitera que los conocimientos sobre funciones y ecuaciones no son suficientes, situación que puede afectar el rendimiento académico.

Resultados del modelo para el ciclo escolar 2003 "A"

Por su parte, la ecuación de regresión que evalúa la relación entre la variable dependiente y las variables independientes mencionadas con anterioridad, para el ciclo escolar 2003 "A" obtuvo los resultados siguientes:

$$\hat{R}en^{2} = 76.48 - 0.06\ Mat^{2} - 2.25\ Pro^{2}$$

En el caso particular de la muestra estudiada para este periodo, el coeficiente para la variable de Matemáticas I presenta signo negativo al tomar el valor de -0.06 en la ecuación de regresión, lo que supone una relación inversa con el rendimiento escolar de los alumnos que cursan la materia de Economía II; situación contraria a la hipótesis de comportamiento en la que se plantea que a mayor conocimiento de matemáticas, el rendimiento académico, por ende, será mayor (véase apéndice 1).

Esta situación puede explicarse al tomar en cuenta que un porcentaje importante de los alumnos seleccionados aleatoriamente en la muestra, el 32%, corresponde a los alumnos de la licenciatura en Contaduría Pública. La matriz curricular para esta licenciatura en el CUCEA no incluye en ningún bloque de materias la asignatura de Matemáticas I (UdeG, 1999), por lo tanto, no cuentan con una calificación de esta asignatura y les fue asignado el valor de cero con el fin de operacionalizar el modelo.

Respecto a la variable dicotómica, expresada en términos de la apreciación personal de los alumnos sobre la dificultad en la lectura del material gráfico en la teoría microeconómica, los estudiantes admitieron haber tenido dificultades en el manejo

de herramientas gráficas durante el curso de Economía II, al tomar el coeficiente un valor de -2.25. El hecho de haber declarado dificultad para entender las representaciones gráficas de variables microeconómicas, puede significar que de acuerdo con el resultado obtenido del término independiente de 76.4 menos el valor de la variable dicotómica de -2.25, evidencia que el rendimiento escolar se ve afectado al tomar el valor de 74.15 puntos.

En resumen, se puede decir que efectivamente el conocimiento de Matemáticas I, en particular los temas de funciones y ecuaciones al igual que la solución de sistemas de ecuaciones e inecuaciones, de los alumnos del CUCEA que cursan Economía II, así como la percepción de dificultades para interpretar los materiales gráficos que declararon haber tenido los estudiantes, afectan su rendimiento académico.

No obstante, es posible inferir que el conocimiento de Matemáticas I y los problemas en la interpretación de gráficas no son las únicas variables que pueden incidir en el aprovechamiento escolar de los alumnos; otro tipo de factores: quizá las prácticas de enseñanza de los profesores, el empleo de materiales didácticos, el diseño curricular de las carreras a nivel licenciatura, algunos aspectos que tienen que ver con la administración o gestión de las licenciaturas en el CUCEA, falta de apoyos cognoscitivos de otras materias como estadística, etc., también pueden afectar dicho rendimiento.

Ahora bien, de acuerdo con los resultados obtenidos del modelo, las matemáticas aprendidas en el curso de Matemáticas I pueden no ser suficientes como material de apoyo cuantitativo para la asignatura de Economía II. Esta situación, entonces, puede incidir en la apreciación de los alumnos sobre la existencia de dificultades de comprensión e interpretación de las representaciones gráficas de variables estudiadas en los modelos microeconómicos, lo cual puede influir en el rendimiento académico alcanzado.

Por lo tanto, es posible pensar en reforzar el instrumental matemático mínimo necesario para comprender los conceptos básicos de principios de microeconomía, y esto podría realizarse por medio de cursos complementarios o adicionales al currículo actual de las licenciaturas cuyos alumnos deban cursar la asignatura de Economía II, como serían los cursos propedéuticos, de inducción matemática, tutorías disciplinares especializadas, etcétera.

Conclusiones

6.1 El traslado del sentido económico que implica el rendimiento al ámbito de la problemática educativa, conlleva explicaciones e interpretaciones desde la óptica de la teoría económica en los análisis y evaluaciones de los fenómenos o procesos educativos que toman como referente los rendimientos o productividad de la institución, de los docentes, o bien de los estudiantes. Cabe señalar que la función de producción educativa no deja de ser un instrumento económico formulado para actividades de producción de bienes tangibles, en tanto la educación no lo es.

Además, los fenómenos o procesos educativos están influidos por factores susceptibles de cuantificar, relacionados con manifestaciones empíricas, pero además por factores cualitativos que algunas veces se dejan de lado o se suponen constantes.

Sin embargo, las metodologías que aporta la ciencia económica al campo de la educación, como los modelos de insumo-producto, se siguen aplicando ampliamente con buenos resultados, al tomar las evidencias empíricas de los procesos educativos, en este caso el rendimiento académico.

6.2 Los resultados del modelo aplicado en este trabajo permiten observar que el conocimiento que aporta a los estudiantes el contenido temático sobre funciones y ecuaciones, además de la solución de ecuaciones e inecuaciones, influye en el rendimiento académico de los alumnos que cursan la asignatura de Economía II en el CUCEA, aun al obtener un valor muy pequeño en su coeficiente. Este resultado puede indicar que, además de esta variable, inciden otros factores en el rendimiento académico de los escolares.

Esta conclusión, aunque sólo se trata de un primer acercamiento a la prueba del modelo diseñado para indagar sobre el rendimiento académico en estudiantes de licenciatura en el CUCEA de la UdeG y su relación con las variable conocimiento de Matemáticas I y dificultad de los alumnos para leer gráficas de variables económicas, resulta interesante al menos para tomarla como un punto de referencia para investigaciones futuras sobre esta temática.

6.3 Las acciones de la política educativa nacional en el renglón de la educación superior, se orientan a favor de programas que favorezcan el desarrollo integral de los estudiantes, proporcionándoles las bases necesarias para su desarrollo individual y los conocimientos, habilidades y actitudes que les permitan enfrentar aprendizajes futuros.

Es aquí donde se inscriben los resultados de la presente investigación, en la medida en que pretende un primer acercamiento en la prueba del modelo diseñado para tratar de determinar algunas variables que pudieran influir en el rendimiento escolar de los alumnos que cursan Economía II en el CUCEA de la Universidad de Guadalajara.

Bibliografía

Aguilar Camín, Héctor, y cols. (1992) "El estado de la educación", en Gilberto Guevara Niebla, *La catástrofe silenciosa*. México: FCE.

Alaminos (1993) *Gráficos. Cuadernos metodológicos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Arnal (1992) *Investigación educativa*. España: Labor.

Bartolucci, Jorge (1987) "Educación, reproducción social y sociología", *Revista Sociológica*. México: UAM.

Bertin, J. (2003) *Semiología de gráficos,* entrevista a Jacques Bertin, enero de 2003. Consultada en 2005. http://www.infovis.net/printMag.php?num=116&lang=1.

Bruggemann, Wolfgang (1983) "El principio del rendimiento", *Educación,* vol. 27. Tubinga: Instituto de Colaboración Científica.

Camarena, Rosa María, y otros (1985) "Reflexiones en torno al rendimiento escolar y a la eficiencia terminal", *Revista de la Educación Superior en Línea,* núm. 53, enero-marzo. México: ANUIES.

Cohn, y cols. (1994) "Graphs and learning principles of economics", *The American Economic Review.*

—— (2001) "Do graphs promote learning in principles of economics?", *Research in Economic Education*.

Delors, J. (1996) "De la educación básica a la universidad", *La educación encierra un tesoro,* informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo XXI. Madrid: Santillana/UNESCO, pp. 129-150.

Foncuberta (1996) *Matemática: probabilidades y estadística. Su enseñanza*. Argentina: Conicet.

García Cortés (1979) *Paquete de autoenseñanza de evaluación del aprovechamiento escolar*. México: CISE/UNAM.

García Diez (1997) *Estimaciones de funciones de producción educativas: la enseñanza de la economía a nivel universitario*. España: Universidad de Castilla.

Leftwich (1970) *Microeconomía*. México: Interamericana.

Martínez, y cols. (2002) *Deserción, rezago y eficiencia terminal en la IES,* México

Mendoza (2001) *La enseñanza de la economía: una visión hacia delante*. México: Pearson.

Minnaard, y otros (2002) "El uso de las gráficas en la escuela: otro lenguaje de las ciencias", *Revista Iberoamericana de Educación.*

Nicholson (2001) *Microeconomía*. Colombia: McGraw-Hill.

Page, André (1977) *La economía de la educación*. Argentina: Kapelusz.

Parkin (2000) *Microeconomía*. México: Addison Wesley Interamericana.

Schultz, Theodore (1968) *Valor económico de la educación*. México: Uteha.

Secretaría de Educación Pública (2001) *Programa Nacional de Educación 2001-2006*. México: SEP. Consultada en 2005. http://www.sep.gob.mx/work/appsite/programa/index.htm.

Apéndice 1. Resultados del modelo

Resultados para el ciclo escolar 2002 calendario B

Cuadro 1
Variables que intervienen en el modelo para estimar el rendimiento académico
$Ren^1 = f\ (Mat^1, Pro^1)$

Núm. de observación	*Rendimiento académico* (Ren^1)	*Calificación en Matemáticas 1* (Mat^1)	*Dificultad para leer gráficas* (Pro^1)
1	70	65	0
2	50	60	0
3	70	80	0
4	70	50	0
5	70	60	1
6	80	80	0
7	60	71	1
8	80	75	0
9	80	95	0
10	70	100	1
11	40	80	0
12	50	65	1
13	70	70	0
14	50	80	0
15	60	80	0
16	50	80	1
17	30	80	0
18	100	70	0
19	60	78	1
20	40	95	1
21	70	100	0
22	30	75	0
23	40	70	0
24	70	85	0
25	90	0	1
26	60	0	0
27	30	0	1
28	60	0	0
29	30	0	1
30	50	0	0
31	50	0	0
32	60	0	0
33	40	0	1
34	50	0	0
35	40	0	0

Núm. de observación	*Rendimiento académico (Ren[1])*	*Calificación en Matemáticas I (Mat[1])*	*Dificultad para leer gráficas (Pro[1])*
36	80	0	0
37	70	0	1
38	70	0	0
39	70	60	0
40	70	70	0
41	90	100	0
42	40	75	0
43	70	74	0
44	60	85	0
45	70	50	0
46	70	60	0
47	50	67	1
48	60	85	1
49	60	74	0
50	90	80	0
51	60	63	0
52	70	60	0
53	70	87	0
54	50	67	1
55	60	94	0
56	70	70	0
57	20	80	1
58	70	90	0
59	70	80	0
60	70	100	0
61	70	85	0
62	70	80	1
63	70	60	1
64	60	86	0
65	40	60	1
66	70	60	1
67	70	80	0
68	50	60	0
69	50	80	0
70	60	80	0
71	40	65	0
72	40	60	1
73	70	70	0
74	70	70	1
75	50	62	1

Fuente: investigación directa, CUCEA, UdeG, 2002.

Ecuación 1

$$Ren^{1}{}_{j} = \alpha_0 + \alpha_1 Mat^{1}{}_{j} - \alpha_2 Pro^{1}{}_{j} + u_j$$

$$Ren^{1}{}_{j} = 58.33 + 0.07 Mat^{1} - 8.24 Pro^{1}$$
(1.32) (-2.13)

Prueba de significación para la ecuación y los parámetros estimados.

Regresores	*Coeficientes*	*Estadístico t*	*r*	*R^2*	*dw*	*F*
$\alpha_{0=}$	58.33	13.96	4.17	0.08	1.92	3.43
$\alpha_{1=}$ Matemáticas I	0.07	1.32				
$\alpha_{2=}$ Dificultades	-8.24	-2.13				

Resultados para el ciclo escolar 2003 calendario A

Cuadro 2
Variables que intervienen en el modelo para estimar el rendimiento académico
$Ren^2 = f(Mat^2, Pro^2)$

Núm. de observación	*Rendimiento académico (Ren2)*	*Calificación en Matemáticas 1 (Mat 2)*	*Dificultad para leer gráficas (Pro2)*
1	50	70	0
2	90	85	1
3	50	60	0
4	80	70	1
5	80	80	0
6	70	74	0
7	70	85	1
8	70	80	1
9	80	80	1
10	90	85	1
11	70	75	1
12	80	90	1
13	90	85	1
14	70	90	0
15	90	90	0
16	60	65	0
17	60	65	1
18	80	65	0
19	90	93	0
20	60	70	1
21	60	70	0

Núm. de observación	*Rendimiento académico (Ren2)*	*Calificación en Matemáticas I (Mat 2)*	*Dificultad para leer gráficas (Pro2)*
22	80	100	0
23	60	28	1
24	70	60	1
25	70	60	0
26	70	0	1
27	80	0	0
28	70	0	1
29	80	0	1
30	70	0	0
31	50	0	1
32	90	0	0
33	60	0	0
34	80	0	0
35	60	0	1
36	80	0	1
37	80	0	1
38	100	0	0
39	60	0	1
40	80	0	0
41	70	0	0
42	60	0	0
43	90	0	0
44	80	0	0
45	90	0	1
46	80	0	1
47	70	0	0
48	90	0	1
49	100	0	0
50	70	0	0
51	70	85	1
52	70	80	1
53	80	70	0
54	80	85	0
55	50	85	0
56	80	95	0
57	70	85	1
58	70	65	0
59	100	75	0
60	60	90	1
61	60	63	1
62	100	80	0
63	50	90	1

Núm. de observación	*Rendimiento académico (Ren2)*	*Calificación en Matemáticas I (Mat 2)*	*Dificultad para leer gráficas (Pro2)*
64	70	90	0
65	70	60	0
66	70	80	0
67	60	60	0
68	60	75	1
69	40	96	1
70	50	76	0
71	50	100	0
72	90	90	0
73	50	95	0
74	80	85	0
75	70	80	1
76	70	60	0
77	60	94	1

Fuente: investigación directa, CUCEA, UdeG, 2003.

Ecuación 2

$$Ren^2{}_i = \beta_0 - \beta_1 Mat^2{}_{1i} - \beta_2 Pro^2{}_{2i} + u_i$$

$$Ren^2 = 76.48 - \underset{(-1.70)}{0.07 Mat^2} - \underset{(-0.75)}{2.25 Pro^2}$$

Prueba de significación para la ecuación y los parámetros estimados.

Regresores	*Coeficientes*	*Estadístico t*	*r*	*R^2*	*DW*	*F*
β_0	76.48	26.01	2.94	0.04	2.28	2.83
$\beta_{1=}$ Matemáticas I	- 0.07	- 1.70				
$\beta_{2=}$ Dificultades	- 2.25	- 0.75				

La importancia de las instituciones para la mejora de la competitividad en materia de comercio exterior

Judith Juárez Mancilla [1]
Alberto Francisco Torres García[2]

Resumen

Actualmente nuestro país se encuentra reconocido como poseedor de una de las economías más abiertas del mundo. No obstante, en materia de comercio transfronterizo la posición 86 de 175 economías estudiadas, según informes del Banco Mundial, evidencian la carencia de un marco institucional eficiente, en menoscabo de la competitividad. Con ello, las empresas mexicanas, en su intento por ser más competitivas en los mercados internacionales, suelen encontrar ciertas trabas burocráticas que entorpecen el desarrollo de sus operaciones con el exterior, elevando sus costos de transacción. Así, dado que el marco institucional se convierte en un catalizador del desarrollo económico, las reglas del juego deben transformarse para que las empresas logren cumplir con las exigencias de competitividad, necesarias para sobrevivir e incorporarse favorablemente en los mercados internacionales. Para ello, el presente estudio contextualiza la situación actual del comercio mexicano, basándose en los conceptos principales de la relación entre instituciones y competitividad.

Introducción

En los albores del siglo xxi, México se ubica como una de las economías más abiertas del mundo. Con 11 tratados de libre comercio, un Acuerdo de Asociación Económica

1. Profesora-investigadora del Departamento de Economía y miembro del Consejo Consultivo de la Universidad Autónoma de Baja California Sur. Correo electrónico: juarez@uabcs.mx.
2. Profesor-investigador del Departamento de Economía y auxiliar en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California Sur.

(AAE) y otros tantos de complementación económica, la presencia de nuestro país en el plano internacional es cada vez más activa. Sin embargo, el incesante vaivén globalizador ha provocado una intensa y constante lucha en los mercados internacionales por posicionar los productos por encima de otros competidores. Así, la competitividad comercial se ha vuelto un fin recurrente en la elaboración de las políticas económicas de todos los países a favor de sus empresas.

Al respecto, desde hace poco más de una década prestigiadas organizaciones como el Foro Económico Mundial (WEF) y el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD) han llevado a cabo los estudios más extensos en torno a la competitividad presentando, cada una en sus informes,[3] importantes resultados cuyo objeto es encaminar a las diversas economías hacia la adopción de políticas estructurales para el desarrollo de ventajas competitivas, que permitan mejoras sustanciales en el clima de negocios y la distribución de los ingresos. Invariablemente, un indicador de coyuntura en estos estudios lo es el desempeño gubernamental, particularmente en torno a la implantación de instituciones que garanticen el correcto funcionamiento empresarial. Y es que el establecimiento de reglas claras y equitativas permite siempre un mejor desenvolvimiento de los agentes económicos, tanto de aquellos que participan en el mercado doméstico como de aquellos que se proyectan en los mercados externos. En este sentido, concerniente a los estudios del WEF y el IMD, el Banco Mundial (BM) ha realizado estudios sobre el impacto de las regulaciones aplicables a la actividad empresarial a través del proyecto "Doing business". Iniciados en 2003, los estudios del BM buscan impulsar reformas institucionales en las economías para lograr un mejor crecimiento económico, incentivando la inversión y la productividad. En el último reporte México ocupa el sitio 86 de 175 economías analizadas en cuanto a comercio transfronterizo se refiere.

De esta manera, tomando como base de referencia los resultados del BM y consciente de la necesidad de reformas eficientes que respondan al contexto actual de la economía internacional, el presente ensayo busca discernir sobre la importancia de las instituciones en la actividad económica, particularmente en el comercio exterior de nuestro país. Para ello, en la primera parte se aborda un breve análisis de las instituciones y su repercusión en la economía. En el segundo apartado se explica el impacto de las regulaciones en la competitividad. En seguida analizamos el caso del comercio exterior mexicano respecto a la posición del BM. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

Las instituciones y el comercio exterior

De acuerdo con la interpretación de las teorías que explican las causas del comercio internacional (léase Adam Smith o David Ricardo), las diferencias en la dotación de recursos, capacidades y productos originan el intercambio entre los países. Esto promueve la especialización y la división del trabajo y favorece, de manera concomitante,

3. "Global Competitiveness Report" y "World Competitiveness Yearbook", respectivamente.

la creación de economías de escala, mayores volúmenes de producción a menores costos y mayor acceso a productos, que de otra forma sería difícil acceder. Justamente la reflexión más importante de toda la economía internacional es la idea de que existen ganancias del comercio, es decir, cuando los países venden bienes y servicios entre ellos, se produce casi siempre un beneficio mutuo (Krugman, 1999: 3).

El énfasis en la apertura comercial, así como otros ideales como la liberalización financiera y la desregulación de la economía, son un conjunto de ideas que se acogieron bajo el concepto del neoliberalismo. Éste premisa, entre otros puntos, la no intervención del Estado en la economía, asegurando que las fuerzas del mercado por sí solas permiten la eficiente asignación de los recursos y, por ende, el crecimiento económico. El modelo actual sostiene el desarrollo de ciertas ventajas obtenidas del intercambio, como el aumento en la competencia que, a su vez, incentiva la innovación tecnológica, mejores controles de calidad y precios bajos (Fernández, 1993: 176).

No obstante, durante mucho tiempo las teorías económicas que explican las causas y beneficios del intercambio comercial entre países, han relegado la temática institucional de su estudio. Las instituciones coordinan y regulan el funcionamiento de una economía, por lo que su eficiencia repercute indudablemente en el bienestar de las empresas y los individuos, al otorgarles un entorno propicio para su ejercicio.

Al respecto, corrientes de investigación se han agregado en forma alterna a la práctica neoliberal, añadiendo la relevancia de factores no reconocidos por la misma, como el caso de las instituciones. Estas últimas han sido retomadas en los campos políticos, sociológicos y económicos, cobijados por la escuela del nuevo institucionalismo, como una propuesta pertinente para explicar acciones que imposibilitan la adecuada toma de decisiones en las relaciones locales o globales. Con ello se busca la comprensión del papel de las instituciones y cómo afectan éstas a las transacciones impidiendo, incluso, el desarrollo de ventajas competitivas en el entorno internacional.

Para José Ayala:

> [...] las instituciones son un conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales […] son construcciones históricas que, a lo largo de su evolución [origen, estabilización y cambio] los individuos erigen expresamente (Ayala, 1999: 63).

De lo anterior podemos deducir que las instituciones son todas aquellas leyes, normas y reglas, pero también hábitos y costumbres que regulan la conducta o comportamiento de los individuos.

Es preciso reconocer que, si bien en un principio las instituciones fueron relegadas por algunas corrientes neoliberales, hoy en día su estudio genera importantes hallazgos para la explicación de los comportamientos de las distintas sociedades. Así,

> [...] es posible que la clave para conseguir el crecimiento y el desarrollo económico y social, estable y sostenible, no esté en la manipulación de variables macroeconómicas, sino en la paciente reelaboración de las instituciones que rigen el comportamiento y las relaciones entre individuos en su actividad cotidiana, en el interior de las empresas y en el seno del aparato del Estado (Martínez, 2001).

El estudio institucional se ha desarrollado de una manera muy versátil. En lo que respecta al análisis económico, el enfoque institucional se ha desplegado en tres corrientes principales: la nueva economía institucional, la economía evolutiva y el nuevo institucionalismo económico. El presente estudio versa sobre el concepto que le da a las instituciones la nueva economía institucional, donde

> El papel central de las instituciones es [...] minimizar costos de transacción, facilitando de esta manera el intercambio y promoviendo la inversión en la producción tanto de bienes privados como de bienes públicos […] (Gandlgruber, 2003: 87).

Haindl Rondanelli señala que

> Los costos de transacción representan el tiempo y los recursos gastados para lograr que una determinada transacción se lleve a cabo […] Factores institucionales, culturales, religiosos y valores éticos y morales tienen una clara influencia sobre estos costos de transacción, por lo que en último término poseen una influencia decisiva sobre el desarrollo económico […] (Haindl, 2005).

En teoría, ante la existencia de un marco institucional eficiente y equitativo se esperarían bajos costos de transacción, puesto que los individuos tendrían acceso a la información y, por consecuencia, a elegir el proceso que más les convenga para realizar su transacción, propiciando el flujo dinámico de la actividad económica y mejores indicadores de competitividad. Por otro lado, cuando el sistema legal se vuelve excesivamente complejo, con reglas ininteligibles e ineficaces, se afecta el desempeño de la actividad económica.

Teniendo a la apertura comercial como uno de los rasgos característicos más importantes de la globalización, los agentes económicos han tenido que reestructurar sus estrategias para poder lidiar en los mercados internacionales y sobrevivir a la competencia. Pero ellos no son los únicos, también el Estado ha tenido que ampliar y mejorar sus funciones de tal forma que sus instituciones sean auténticos medios de facilitación y promoción del comercio. En este orden de ideas, el cambio en las instituciones no emana únicamente del ejercicio de las facultades del Estado, sino también como respuesta a las demandas y participación de cada uno de los actores. Así, las reglas del juego cambian y se transforman para brindar certeza y apoyo a los actores sociales que, de manera voluntaria o involuntaria, quedan sujetos a su cumplimiento y vigilancia.

El impacto de las instituciones en la competitividad

Hablar de competitividad es sumamente interesante, en ocasiones suele convertirse en un tema polémico merecedor de interminables debates. El concepto de competitividad es tan complejo que habría que delimitar el campo en el cual deseamos utilizarlo, claro está, sin perder la esencia de sus significados deductivos: "capacidad de competir" o "rivalidad para la consecución de un fin" (RAE, 2001).[4]

---

4. Interpretando la definición que el Foro Económico Mundial le da a competitividad, ésta se refiere al conjunto de instituciones y políticas económicas favorecedoras de altas tasas de crecimiento económico

Para Lerma, en el ámbito del comercio exterior la competitividad significa "la posibilidad de triunfar sobre otros oferentes cuando confrontándose con los productos sustitutos, se tiene alta probabilidad de salir victoriosos, favorecidos por la compra del consumidor" (Lerma, 2000: 30). Parafraseándolo, en un mercado donde predomina la libre competencia y los consumidores tienen la libertad de elegir el bien o servicio que mejor les satisfaga, una empresa será más competitiva que otras cuando su bien o servicio sea consumido en mayor proporción que los de los demás, dedicados a la venta de bienes o servicios similares. De tal suerte que en un mundo altamente globalizado las empresas no compiten únicamente con afines en su localidad, región o país, sino también con otros a nivel internacional. Coherentemente, cuando en el ámbito del comercio exterior un país tiene empresas con altos niveles de competitividad, tanto en el mercado local como en los mercados extranjeros, se puede decir que en éste se propician las condiciones suficientes para mantener un entorno favorable para el desarrollo de ventajas competitivas. Así,

> Es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios con la máxima utilidad (Murillo y Andel, 2004: 214).

Ahora bien, las acciones de la mayor parte de los países inscritos en la dinámica del comercio internacional han estado encaminadas a la adopción de mecanismos que faciliten y fomenten las transacciones transfronterizas. La razón es sencilla. En el intento por ser más competitivas en los mercados internacionales, las empresas suelen encontrar ciertas trabas que entorpecen el desarrollo de sus transacciones elevando, con ello, sus costos de transacción. Así, puesto que el marco institucional que regula las operaciones de comercio exterior puede facilitar o dificultar estructuralmente la realización de exportaciones e importaciones, se debe procurar que éste responda a las condiciones reinantes de la creciente apertura comercial.

En la esfera del comercio exterior (como en otras prácticas), malas o ininteligibles instituciones propician engorrosos trámites que, traduciéndolo al argot de los servicios públicos, entendemos por burocratización. La burocratización de los trámites es un factor negativo para la consecución de las transacciones. Lo anterior se hace evidente en la tardanza para gestionar los documentos necesarios para realizar, por ejemplo, una exportación. De tal forma, la burocratización eleva los costos de transacción de las empresas disminuyendo su competitividad en los mercados internacionales.

En este sentido, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, las distintas dependencias y organismos han implementado estudios, proyectos y acuerdos con el objeto de promover la facilitación del comercio, buscando con ello el desarrollo de los países a través del dinamismo comercial de las empresas. Al respecto, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha definido la facilitación del comercio como la "supresión de obstáculos al movimiento transfronterizo de mercancías (por ejemplo, simplificación de los procedimientos aduaneros)" (OMC, 2006).[5] Según estudios del BM por

en el mediano plazo (World Economic Forum, 2000, *The Global Competitiveness Report 2000,* p. 14).

5. En el lenguaje de la facilitación comercial los procedimientos son entendidos como las actividades, prácticas y formalidades involucradas en recopilar, presentar, comunicar y procesar la información re-

conducto de la oficina Doing Business en su reporte sobre comercio transfronterizo,[6] los documentos, el tiempo y el costo promedios para completar transacciones comerciales, por regiones, son los siguientes:

Cuadro 1
Documentos, tiempo y costo para realizar exportaciones e importaciones por regiones, 2006

Región o economía	*Documentos para exportar (número)*	*Tiempo para exportar (días)*	*Costo de exportación (dólares por contenedor)*	*Documentos para importar (número)*	*Tiempo para importar (días)*	*Costo de importación (dólares por contenedor)*
África al sur del Sahara	8.2	40.0	1,561.1	12.2	51.5	1,946.9
América Latina y el Caribe*	7.3	22.2	1,067.5	9.5	27.9	1,225.5
Asia Meridional	8.1	34.4	1,236.0	12.5	41.5	1,494.9
Asia Oriental y el Pacífico	6.9	23.9	884.8	9.3	25.9	1,037.1
Europa y Asia Central	7.4	29.2	1,450.2	10.0	37.1	1,589.3
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)**	4.8	10.5	811.0	5.9	12.2	882.6
Oriente Medio y Norte de África	7.1	27.1	923.9	10.3	35.4	1,182.8

* Incluye a México.

** Excluye a Hungría, Luxemburgo, México, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Turquía.

Fuente: elaborado con base en información presentada en Doing Business (2006) *Comercio transfronterizo,* Grupo del Banco Mundial. http://espanol.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders/ Consulta del 20 de septiembre de 2006.

querida para el movimiento de bienes en el comercio internacional (Secretaría de Economía, 2006).

6. El tópico de comercio transfronterizo, a partir de una encuesta realizada, hace alusión a los proce dimientos requeridos para importar y/o exportar carga estandarizada de bienes. Para tal efecto, cada paso, tiempo y costo necesario para completar el procedimiento es tomado en cuenta, desde el momento de la elaboración del contrato hasta la entrega final de los bienes. La metodología y la encuesta aplicada se pueden localizar en Doing Business (2006) *Metodología y encuestas*. Página en Internet del Grupo del Banco Mundial Doing Business: http://espanol.doingbusiness.org/MethodologySurveys/. Consulta del 20 de septiembre de 2006. Véase anexo.

El cuadro 1 indica que los países de la OCDE realizan sus transacciones comerciales ocupando un menor número de documentos, tiempo y costos para la importación y exportación de mercancías, en comparación con las demás regiones, tanto en la exportación como en la importación. Así, en términos absolutos podemos decir que por cada documento, día y dólares desembolsados para realizar una transacción de comercio exterior en países de la OCDE, en los países de América Latina y el Caribe se requiere casi el doble (ejemplo: mientras los documentos para exportar son en promedio 4.8 en la OCDE, en América Latina ascienden a 7.3). Lo anterior sugiere que los países desarrollados propician un entorno más favorable a sus empresas mediante la facilitación comercial, lo que redunda en el aprovechamiento de ventajas competitivas derivadas, entre otros factores, de la existencia de un marco institucional más eficiente.

La complejidad institucional en el comercio exterior de México

Durante poco más de tres décadas México vivió inmerso en el modelo de industrialización vía la sustitución de importaciones (ISI), caracterizado por una economía conservadora y políticas públicas altamente demagógicas. Sin embargo, el ISI llegó a su fin en los primeros años de la década de 1980. Tras severas fluctuaciones económicas en 1982, durante la sucesión presidencial López Portillo-De la Madrid, nuestro país transitó de un modelo de economía cerrada y de crecimiento hacia adentro, a un modelo de crecimiento hacia fuera, basado en cambios coyunturales de corte neoliberal. A partir de 1983 se emprendió una reforma económica estructural e institucional con meta estabilizadora, donde la liberalización comercial y financiera tenían papeles trascendentales. El objetivo primario era cimentar las bases para la modernización y el crecimiento económico de nuestro país. Así, las expresiones más claras de México por incorporarse al proceso de liberalización fueron: la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) el 24 de agosto de 1986; incorporación al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) en 1988 y, finalmente, la firma del TLC con América del Norte en 1992.

Cuadro 2
Comercio exterior de México, 1982-2006
(Millones de dólares)

Año	*Exportaciones*	*Importaciones*	*Saldo de la balanza comercial*	*Valor total del comercio exterior*
1982	24,055	17,011	7,045	41,066
1983	25,953	11,848	14,105	37,801
1984	29,100	15,916	13,184	45,017
1985	26,757	18,359	8,398	45,116
1986	21,804	16,784	5,020	38,587
1987	27,600	18,812	8,787	46,412

Año	*Exportaciones*	*Importaciones*	*Saldo de la balanza comercial*	*Valor total del comercio exterior*
1988	30,691	28,082	2,610	58,773
1989	35,171	34,766	405	69,937
1990	40,711	41,593	-882	82,304
1991	42,688	49,967	-7,279	92,654
1992	46,196	62,129	-15,934	108,325
1993	51,886	65,367	-13,481	117,253
1994	60,882	79,346	-18,464	140,228
1995	79,542	72,453	7,088	151,995
1996	96,000	89,469	6,531	185,469
1997	110,431	109,808	623	220,240
1998	117,539	125,373	-7,834	242,912
1999	136,362	141,975	-5,613	278,337
2000	166,121	174,458	-8,337	340,579
2001	158,780	168,396	-9,617	327,176
2002	161,046	168,679	-7,633	329,725
2003	164,766	170,546	-5,779	335,312
2004	187,999	196,810	-8,811	384,808
2005	214,233	221,820	-7,587	436,052
2006	249,997	256,130	-6,133	506,128

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México (2007).

Particularmente, con el ingreso al GATT (hoy OMC) México formalizó su compromiso de desarrollar un comercio menos rígido y más apegado a los instrumentos adoptados por los países de dicho organismo. Así, el modelo neoliberal impuso cambios en los procesos económicos, sociales, culturales y productivos del país. Como se muestra en el cuadro 2, pese a los constantes saldos deficitarios mostrados en la balanza comercial desde 1990, las exportaciones de México han manifestado un notable aumento debido, principalmente, a la destacable participación de los productos no petroleros y a la suscripción de diversos tratados (11 TLC y un AAE). Lo que destaca en realidad es el aumento progresivo del comercio exterior. Prueba de ello es que en 2006 el valor total del comercio exterior mexicano fue casi ocho veces superior al registrado en 1986, fecha en que México ingresó al GATT, pasando de 38,587 a 506,128 millones de dólares.

En el trasfondo del aumento del valor del comercio exterior encontramos las atenciones que éste demanda: ampliación y mejoramiento de la infraestructura; innovación y eficiencia en los procesos de producción y logísticos; formación de recursos humanos capacitados; financiamiento y acceso a la tecnología; intensificación de programas de apoyo en los tres niveles gubernamentales; instituciones claras y eficientes, así como la modernización de las aduanas, sólo por mencionar algunos. Y es que, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se reconoce que dos de los principales problemas que aquejan a la política comercial mexicana son la complejidad

de la normativa comercial y la limitada capacidad de las aduanas del país, donde los procedimientos aduaneros son lentos y onerosos (BID, 2006: 5). Entonces, deriva con razón que las instituciones de comercio exterior se modernicen con el fin de permitir que las empresas en México encuentren un entorno institucional óptimo para su desarrollo y crecimiento.

Ahora bien, desagregando el cuadro 1 por país seleccionado, obtenemos el siguiente cuadro donde el ranking global del BM muestra la posición de los países según sus progresos para propiciar un marco donde se brinde facilidades para el comercio transfronterizo.

Cuadro 3
Posición del comercio transfronterizo por país seleccionado, 2006

Economía	*Documentos para exportar (número)*	*Tiempo para exportar (días)*	*Costo de exportación (US$ por contenedor)*	*Documentos para importar (número)*	*Tiempo para importar (días)*	*Costo de importación (US$ por contenedor)*	*Posición comercio transfronterizo*
Hong Kong, China	2	5	425	2	5	425	1
Finlandia	4	7	420	3	7	420	2
Dinamarca	3	5	540	3	5	540	3
Singapur	5	6	382	6	3	333	4
Noruega	4	7	518	4	7	468	5
Estonia	5	3	640	6	5	640	6
Alemania	4	6	731	4	6	750	7
Canadá	3	7	700	4	10	850	8
Suecia	4	6	831	3	6	831	9
Emiratos Árabes Unidos	4	18	392	6	16	398	10
Estados Unidos	6	9	625	5	9	625	11
Nueva Zelanda	5	8	355	9	13	555	12
Japón	5	11	789	7	11	847	19
España	4	9	1,050	5	10	1,050	25
Chile	7	20	510	9	24	510	44
Brasil	7	18	895	6	24	1,145	53
Sudáfrica	5	31	850	9	34	850	67
Argentina	6	16	1,470	7	21	1,750	71
México	6	17	1,049	8	26	2,152	86
Rwanda	14	60	3,840	20	95	4,080	175

Fuente: elaborado con base en información presentada en Doing Business (2006) *Comparación de economías,* Grupo del Banco Mundial. http://espanol.doingbusiness.org/EconomyRankings/ Consulta del 20 de septiembre de 2006.

Hong Kong (China), Finlandia, Dinamarca y Singapur ocupan un lugar privilegiado en cuanto a comercio transfronterizo. No así nuestro país. Del total de los 175 países donde se realizaron los estudios de Doing Business, México ocupó la posición 86, nueve escaños por debajo de su posición en 2005 (77). Esta posición difiere mucho de la de de su principal socio comercial, Estados Unidos (11), e incluso de países como Brasil (53) y Argentina (71). Esto es, las instituciones de comercio exterior en México no generan las condiciones propicias para la eficiente ejecución de las transacciones internacionales, lo que representa un elemento en contra del correcto desempeño de las empresas al elevar sus costos de transacción (mayor número de trámites, tiempo y dinero).

Así, el BM, en su *Informe sobre el desarrollo mundial 2005,* señaló que:

> Para acelerar el crecimiento y reducir la pobreza es necesario que los gobiernos reduzcan los riesgos normativos, los costos y las barreras a la competencia que enfrentan empresas de todos los tipos, desde los agricultores y microempresarios hasta las empresas de manufactura locales y las sociedades multinacionales (Banco Mundial, 2004b).

De esta manera, al existir una correlación entre la eficiencia de las instituciones y el desempeño económico, las reglas del juego formales deben transformarse para que las empresas logren cumplir con las exigencias de competitividad, necesarias para sobrevivir e incorporarse favorablemente en los mercados internacionales.

Conclusiones

La apertura comercial en México requiere indudablemente no sólo de la suscripción de tratados comerciales, reprivatización de empresas, implantación de programas de fomento, desgravación arancelaria de mercancías y modernización de la infraestructura, sino también de la reorientación de las leyes, normas, reglamentos, decretos y demás disposiciones que, en su conjunto, integran el marco jurídico del comercio exterior mexicano. Es decir, las "reglas del juego" relativas a las actividades de exportación e importación de mercancías deben orientarse hacia el objetivo de lograr la correcta inserción de nuestro país a la dinámica del comercio internacional.

Referencias bibliográficas

Ayala Espino, José (1999) *Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

Ayala Espino, José, y Juan González García (2001) "El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico", *Comercio Exterior,* vol. 51, núm. 1, enero, México, pp. 44-57.

Banco de México (2007) *Balanza de pagos. CE70 - Resumen (con apertura de maquiladoras hasta diciembre de 2006)*. México: Banco de México. http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCua

dro&idCuadro=CE70&sector=1&locale=es. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2007.

Banco Mundial (2004) "Reducir los riesgos normativos, los costos y las barreras a la competencia es fundamental para acelerar el crecimiento y reducir la pobreza: Informe sobre el desarrollo mundial 2005", *Boletín Enlaces,* 28 de septiembre. Washington: Banco Mundial, Dirección subregional para Bolivia, Perú, Ecuador y Venezuela. Oficina local en Venezuela. http://web.worldbank.org/wbsite/external/news/0,,contentmdk:20262493~pagepk:64257043~pipk:437376~thesitepk:4607,00.html. Consulta: 19/11/2006.

Doing Business (2006) *Comercio transfronterizo,* Grupo del Banco Mundial. http://espanol.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders/Consulta: 20/09/2006.

Fernández de Castro, Rafael, Mónica Vera Campos, y Sydney Weitraub (1993) *TLC: Los impactos laborales en sectores clave de las economías/sector labor Effect of North American Free Trade*. México: Instituto Tecnológico Autónomo-Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América/Universidad Nacional Autónoma de México.

Gandlgruber, Bruno (2003) "La concepción de las instituciones en la economía contemporánea", *Análisis Económico,* vol. XVIII, núm. 38, segundo cuatrimestre. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco, pp. 73-95.

Haindl Rondanelli, Eric (2005) "Los costos de transacción y el desarrollo económico", *Diario Financiero,* 8 de noviembre. Chile: Centro de Estudios y Documentación de la Universidad Gabriela Mistral. http://www.ugm.cl/institutos/ced/articulos/2005/1108_EHR_Costos_Desarrollo.html Consulta: 01/01/2006.

Krugman, Paul R., y Maurice Obstfeld (1999) *Economía internacional, teoría y política,* 5ª edición. España: McGraw-Hill/Interamericana de España/SAU.

Lerma Kirchner, Alejandro (2000) *Comercio internacional. Metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial. Guía práctica,* 3ª edición. México: Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales.

López Córdova, Ernesto, José Juan Gomes-Lorenzo, y Pedro Martínez Alanís (2006) *La inserción de México en la economía internacional: integración, competitividad y desarrollo regional*. México: Banco Interamericano de Desarrollo-Departamento de Integración y Programas Regionales-División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, Nota política. Septiembre, en Foro Políticas Públicas para el Desarrollo de México. Dirección URL: http://www.foropoliticaspublicas.org.mx/docs/Politica%20integracion%20y%20comercio.pdf. Fecha de consulta: 8 de agosto de 2007.

Martínez Coll, Juan Carlos (2001) "Instituciones económicas", *La economía de mercado, virtudes e inconvenientes. Manual básico de economía*. España: Universidad de Málaga/Grupo de investigación eumed.net. http://www.eumed.net/cursecon/1/inst.htm. Consulta: 1/12/2006.

Murillo, David, y Guillermo Abdel Musik (2004) "Sobre el concepto de competitividad", *Comercio Exterior,* vol. 55, núm. 3, marzo, México, pp. 200-214.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2006) *Glosario de términos. Facilitación del comercio.* http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/facilitacion_del_comercio_s.htm. Consulta: 20/09/2006.

Real Academia Española (2001) *Diccionario de la Lengua Española,* 22ª edición. Madrid: Espasa Calpe. http://buscon.rae.es/draeI/. Consulta: 19/11/2006.

Modelo empírico de la productividad en la industria maquiladora de exportación

Plácido Roberto Cruz Chávez
Gustavo Rodolfo Cruz Chávez[1]

Resumen

La productividad en la industria maquiladora de exportación (IME), ha mostrado un escaso desempeño en los últimos 20 años. El objetivo del trabajo fue presentar un modelo econométrico que permitiera encontrar los determinantes de la productividad de esta industria en el periodo 2000-2006 para algunas entidades del occidente de México. Este modelo de regresión lineal incluyó variables explicativas tales como el capital, las remuneraciones y la incorporación de personal especializado. Los resultados permitieron encontrar deficiencias en las tasas de crecimiento de la productividad en la región, así como evidencias de que las variables inversión en capital y el uso de personal especializado influyen positivamente en la productividad. Sin embargo, las remuneraciones presentaron un efecto negativo en la productividad de la IME.

Palabras clave: productividad, modelo econométrico, salarios, tecnología, trabajadores.

Introducción

La productividad en la industria maquiladora de exportación[2] ha sido un tema de discusión en el ámbito académico y empresarial. Los índices de la productividad en los últimos

---

1. Profesores-investigadores del Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Baja California Sur. Correo de Plácido R. Cruz: pcruz@uabcs.mx. De Gustavo R. Cruz: gcruz@uabcs.mx.

2. Se entenderá por industria maquiladora de exportación (IME) aquel conjunto de empresas o estable cimientos que se dedican a realizar alguna o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo. Las actividades de esta industria están destinadas a la transformación, elaboración y reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su posterior exportación (INEGI, 1994: 1).

20 años han sido ocasionados por factores salariales, tecnológicos, aprendizaje laboral, nuevos patrones empresariales y de rotación del trabajo, entre otros. Algunas evidencias de la CEPAL (1996) indicaron que en México la productividad de la industria maquiladora de exportación de 1975 a 1993 no fue muy satisfactoria, pues tuvo un crecimiento del 1.0% anual. A nivel sectorial, de 1980 a 1993 el automotriz y el electrónico fueron los más productivos. Y a nivel regional, las zonas fronterizas en los ochenta han sido las más productivas, excepto la ciudad de Guadalajara y otros municipios aledaños que han presentado altos índices de productividad debido a la actividad electrónica en dicha región. Mendoza (2004) afirma en su investigación que algunos estados del centro del país en los últimos años han sido más productivos; sin embargo, su valor agregado ha sido menor que el de los estados de la frontera. Estas variaciones en la productividad, según la CEPAL (1996), han sido explicadas por la tecnología y la organización en los procesos productivos. Mendoza (2004), por su parte, también coincide en que la calificación de la fuerza de trabajo es factor importante en la determinación de la productividad. Otros trabajos se lo atribuyen a los niveles de empleo generados (González-Aréchiga, y Ramírez, 1989), y otros al nivel de producto, remuneraciones (Cortez, 1999) e inversiones (Cortez, 1999; Fernández y Navarrete, 1986; Cruz y Juárez, 2006). Por otro lado, Wilson (1996) hace mención de que en la primera mitad de la década de los noventas la IME ha dejado de ser una industria con baja productividad, ya que estas empresas han adquirido procesos de producción intensivos en capital, lo que ha permitido acelerar la productividad. Estas diferencias de productividad obedecen a factores de localización, en las cuales se pueden encontrar regiones con mayor nivel de especialización y concentración tecnológica que en otras. Recordemos que en las décadas de los setenta y ochenta, la mayoría de las plantas maquiladoras se situaban en la zona norte del país. Dicho patrón cambió con el transcurso de los años, hasta ver posible una mayor participación de la IME en regiones del occidente y sur del país. Por otro lado, vemos reflejada una heterogeneidad en la calificación de los trabajadores, capital, salarios y procesos tecnológicos (Mendoza, 2004), que en el ámbito académico esta heterogeneidad en la industria se clasifica como maquiladoras de primera generación —plantas intensivas en el uso de mano de obra (Morales, 2000)—, segunda generación —uso de métodos más flexibles y maquinaria semiautomatizada (Carrillo y Hualde, 1997; Morales, 2000; Buitelaar et al., 1999)— y de tercera generación —las que aplican la investigación y desarrollo (Morales, 2000; Cruz y Juárez, 2006)—. Esta heterogeneidad en los procesos de producción de la IME genera cuestionamientos sobre el comportamiento de la productividad y los factores que más influencia tienen en ella.

Uno de los primeros trabajos que trataron de medir y explicar el comportamiento de la productividad en la IME, fue el de González-Aréchiga y Ramírez (1989), quienes basaron su propuesta en una función de producción de tipo Solow, llegando a la conclusión de que la productividad se explicó en mayor medida por el aumento del empleo. Por su parte, Mendoza (2004) aplicó una función de producción de tipo Cobb-Douglas, con la finalidad de determinar el crecimiento del capital, crecimiento tecnológico (Díaz, 2006) y aportación del trabajo al crecimiento del producto. En uno de los trabajos de Díaz (2006) se encuentra que la productividad total de la IME

tiene un bajo crecimiento desde 1994 a 2000, con un ligero repunte de 2000 a 2001. Otras aportaciones dentro del sector manufacturero que tratan de identificar los determinantes de la productividad, son las aportaciones de Brown y Domínguez (1999), quienes utilizan variables de la naturaleza empresarial y variables macroeconómicas, encontrando una mejor respuesta y significancia estadística en las variables del tipo empresarial. Sin embargo, a pesar de los logros alcanzados en las investigaciones empíricas ya comentadas, aún existen interrogantes en cuanto a la tendencia de la productividad en la IME a nivel regional y en periodos recientes. Sobre todo en la región del occidente de México, a la que se ha caracterizado por ser una de las regiones fuera de la frontera norte con mucho potencial para trascender industrialmente. Por tanto, el objetivo de esta investigación fue presentar un modelo econométrico que permitiera encontrar algunos determinantes de la productividad en la IME en el periodo 2000-2006 para entidades del occidente de México. Los resultados de esta investigación son en beneficio de los empresarios industriales y de los promotores de esta industria, ya que les permitirá conocer el comportamiento general de ella en la región occidente, así como los factores que influyen en la productividad laboral.

Metodología

Se utilizará la productividad del trabajo para hacer el análisis en la industria (IME), la cual es una de las medidas parciales aceptadas en la investigación. Esto debido a la imposibilidad de utilizar la productividad total de los factores (PTF) por la falta de información estadística de esta industria para formar la base de datos. Esta medida parcial (productividad del trabajo) será entendida como una relación entre el valor agregado y el personal ocupado, reflejando la participación del personal en el proceso productivo. Esto va a permitir estudiar los cambios en la utilización del trabajo, en la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros del personal, la capacitación, los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo (Levitan, 1984), pero sobre todo permite conocer si es empleado correctamente el personal en los procesos productivos (Martínez, 1998). No obstante, esta metodología involucra algunas limitantes, como: a) puede llegar a ocultar la eficiencia o ineficiencia de otros insumos (Hernández, 1994) y que en determinado caso pueda pensarse que el incremento en la productividad se deba exclusivamente al factor trabajo, siendo que pueden estar ocultos otros factores de la producción, y b) se considera el insumo de mano de obra suponiendo que es homogéneo en su preparación; sin embargo, puede existir la heterogeneidad porque el grado de preparación es diferente tanto de los obreros como de los administrativos. Pero, a pesar de estas limitaciones, la propuesta es ilustrativa para las tendencias a largo plazo en algunos sectores de la economía (Ahumada, 1987; Cruz y Juárez, 2006). Y sobre todo, no hay que olvidar que esta medida de la productividad no implica que el trabajo sea el principal o único recurso productivo; al contrario, es uno entre varios recursos, y en la cual pueden verse reflejados otros factores como el avance tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, grado de especialización y educación del personal, entre otros.

Para encontrar los determinantes de la productividad se utiliza un modelo econométrico muy similar a los trabajos empíricos de Cortez (1999), Mendoza (2004), Cruz y Juárez (2006) y Díaz (2006), con la diferencia de que en este trabajo se aplica a otra región de estudio y se incorpora otra variable explicativa, que es la proporción de personal especializado en los procesos productivos de esta industria. El modelo econométrico propuesto es una regresión lineal múltiple que se muestra a continuación:

$$\Pi = \beta_0 + \beta_1 k + \beta_2 w + \beta_3 pe + \varepsilon$$

Donde Π = tasa de cambio de la productividad media del trabajo; k = tasa de cambio de las inversiones (*stock* de capital); w = tasa de cambio de las remuneraciones reales de la IME; pe = tasa de cambio de la proporción personal especializado *versus* el total del personal; β_0, β_1, β_2, β_3, son los coeficientes de la ecuación y ε el residual del modelo.

La incorporación de las remuneraciones (w) parte del supuesto de que son un incentivo para el trabajador, y se espera exista una correlación positiva con la tasa de cambio de la productividad del trabajo. Por su parte, la tasa de cambio del personal especializado (pe) se encontrará relacionada positivamente con la tasa de cambio de la productividad, bajo el supuesto de que la incorporación de personal más capacitado (especializado) beneficiará más al rendimiento de los procesos productivos (Mendoza, 2004). Además, que el incorporar trabajadores más especializados constituye un indicador del incremento de tecnología en los procesos productivos (Cortez, 1999; Díaz, 2006) y que presentan externalidades positivas a las empresas e industrias. Por último, se incorpora una variable que representa la tasa de cambio de inversión en capital (k), partiendo de la idea de que las empresas, en el afán de incrementar su producción, buscan tener mejores diseños y calidad de sus productos por medio de la utilización de maquinaria más compleja y el uso de procesos de producción más flexibles. La relación entre estas variables se espera sea positiva. Pero dado que no se cuenta con los datos estadísticos del acervo de capital para la IME, Cortez (1999) propone una ecuación para estimarla, la cual representa una *proxy* de la tasa de crecimiento de inversión de capital y que supone es homogénea, misma que Cruz y Juárez (2006) y Mendoza (2004) aplicaron en un modelo a nivel regional y por división industrial en la IME, resultando ser significativa para el modelo. La ecuación tiene la siguiente expresión:

$$K = (\theta - (1 - \upsilon)\lambda - ptf)^{3} \quad (1/\upsilon)$$

3. El argumento de esta ecuación señalado por el autor es: "υ = es la participación del capital en el producto, (1-u) = la participación del salario en el producto, λ = la tasa de crecimiento de la mano de obra, ptf = el crecimiento de la productividad total de los factores, y θ = la tasa de crecimiento del producto. Dado que no se cuenta con información acerca del crecimiento de la productividad total de los factores (ptf), se supone que ésta es cero; sin embargo, si ptf >0, los cálculos de la tasa de inversión tal vez estén sobrestimados. Esto a su vez introduce en los resultados un sesgo cuya magnitud no se puede evaluar por falta de información".

Los datos estadísticos empleados para la formación de la base de datos del modelo son obtenidos de las estadísticas de la industria maquiladora de exportación, series mensuales del año 2000 a 2006 (INEGI, 2007), los cuales fueron deflactados al mes de junio de 2002. Dicha base de datos contiene las entidades federativas que están incluidas en la región occidente de México según INEGI (2007), que son: Distrito Federal, Jalisco, Estado de México,[4] Guerrero, Morelos y Sinaloa; sin embargo, la información estadística de los últimos tres estados no está disponible en el periodo que marca esta investigación (2000 a 2006, datos mensuales), por lo cual se omiten para cuidar la uniformidad en el modelo. No obstante, como el interés de la investigación fue ilustrar el comportamiento general del occidente de México, se decidió incluir al municipio de Guadalajara, que es una de las localidades dentro del occidente de México que goza de gran importancia por la actividad industrial maquiladora (Wilson, 1996), Cruz y Juárez (2006). Al respecto, Palacios (1997) comenta que los inversionistas maquiladores buscan factores de localización, como: a) áreas urbanas y desarrolladas; b) que sea factible la generación de economías de escala; c) posibilidad de disponer de personal especializado; d) cuenten con todos los servicios públicos, y e) menores niveles de rotación laboral.

Resultados y discusión

A nivel nacional la industria maquiladora de exportación ha perdido presencia en México; un claro ejemplo es la disminución del número de establecimientos que a principios del año 2000 había, 3,703, y a finales del año 2006 2,783 plantas industriales con una tasa de crecimiento anual negativa de -4.65 (véase cuadro 1). También el personal ocupado ha tenido esta tendencia; a principios de 2000 había 1’310,026 empleos ocupados y en 2006 1’170,962 con una tasa de crecimiento negativa de -1.85. Situación que marca un cambio de tendencia intraindustrial, pues la maquiladora está perdiendo poco apoco fuerza y presencia en el país en términos de número de empresas y generación de empleos. Los argumentos que explican lo anterior obedecen al traslado de las inversiones de la maquila a los países asiáticos (entre ellos China), pues el costo de la mano de obra es más barato, que disminuye los costos de producción (Sandoval, 2003). Por otro lado, a nivel de región occidente el número de plantas maquiladoras disminuye para los tres estados y para Guadalajara, presentando una mayor disminución el Estado de México (-12.52). En cuanto al personal ocupado, sólo el estado de Jalisco presenta una tasa de crecimiento positiva de 9.33% anual, el resto presenta disminuciones anuales hasta del 20 % (véase cuadro 1).

4. vRefiriéndonos al Estado de México como una entidad geográfica y de gobierno, colindante con el Distrito Federal y que forma parte del país México.

Cuadro 1.
Número de establecimientos y personal ocupado de la IME en la región Occidente de México, 2000, 2003 y 2006

VARIABLES	Nacional	Guadalajara	Jalisco	Distrito Federal	Estado de México
Año 2000/DIC					
Establecimientos	3703	36	113	27	58
Personal ocupado	1310026	4345	28622	1798	13767
Año 2003/DIC					
Establecimientos	2802	29	113	19	40
Personal ocupado	1050210	2098	27968	1113	5348
Año 2006/DIC					
Establecimientos	2783	20	97	17	26
Personal ocupado	1170962	964	48869	898	3578
2000 a 2006	Media geométrica, annual				
Establecimientos	-4.65	-9.33	-2.51	-7.42	-12.52
Personal ocupado	-1.85	-22.19	9.33	-10.93	-20.11

Fuente: elaboración propia basado en Estadísticas de la IME, varios años.
[1] Entendiéndose por IME la definición de INEGI (1994:1) antes mencionada.

Cuadro 2.
Tasa de crecimiento promedio mensual de las principales variables de la IME en la región Occidente de México, 2000 a 2006

VARIABLES	Guadalajara	Jalisco	Distrito Federal	Estado de México
Productividad	1.81	1.63	4.79	0.71
Valor Agregado	3.83	2.04	4.14	-0.86
Personal ocupado	-1.37	0.65	-0.89	-1.36
Costos salariales	0.00	1.27	2.79	-0.17
Proporción personal especializado s/tot	n.d.	0.60	1.32	0.42
Capital	0.04	0.36	0.13	-0.20

Fuente: elaboración propia basado en Estadísticas de la IME, varios años.

Dentro de la región occidente la tasa de crecimiento mensual (TCM) de la productividad ha sido mayor para el Distrito Federal (4.79) y Guadalajara (1.81), mismos que han incorporado un mayor valor agregado en su producción con TCM de 4.14% y 3.83% (véase cuadro 2). Sin embargo, el personal ocupado ha mostrado una TCM negativa, que coincide con la disminución de esta industria a nivel nacional. En cuanto a los costos salariales, los estados que han tenido mayores tasas de crecimiento mensuales son el Distrito Federal y Jalisco con 1.27% y 2.79%; asimismo, estos estados han registrado la mayor incorporación de personal especializado y de capital en sus procesos productivos, mismos que pueden incidir en la productividad, lo que será sujeto a comprobación en el modelo econométrico.

Los resultados del modelo econométrico de la productividad, en general son estadísticamente significativos para las entidades del Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Guadalajara, que superan las pruebas de *t- student* para ver la significancia de los coeficientes de regresión y en la cual se encontraron valores superiores a 1.645 al 95% de confiabilidad (cuadro 3) con n = 81 (n - 2 g. l.). Se superó la prueba *F* para validar el modelo y explicar el porcentaje significativo de la varianza de la variable dependiente. Asimismo, se aplicaron pruebas para detectar la autocorrelación serial como la prueba Durbin-Watson, en la cual se establecieron cuotas inferiores (dl=1.60) y superiores (du=1.70)[5] para los valores críticos del estadístico, y en la cual al 95% de confianza se obtuvieron valores cercanos a dos, es decir, en la región de no autocorrelación. Otra de las pruebas empleadas para detectar la autocorrelación fue la de Breusch-Godfrey (B-G), la cual permitió comprobar que para un retardo los valores estadísticos son menores que el estadístico tabular Xi^2 (B-G < 3.84146) con probabilidades mayores a 0.05. Lo anterior nos manifiesta que no se encontraron evidencias de autocorrelación. Por otro lado, teniendo la precaución de tener datos estacionarios, se verificaron los correlogramas de los residuos, los cuales presentaron un comportamiento puramente aleatorio y se mantuvieron dentro de las bandas de los residuos.[6]

Los resultados del modelo para el Estado de México mostraron que la productividad se explica en un 74.7% con las variables incluidas (cuadro 3). La variable tasa de cambio del capital tuvo el coeficiente mayor y con signo positivo (0.960), lo cual indica un efecto positivo con la tasa de cambio de la productividad. Por su parte, la tasa de cambio de las remuneraciones presenta una asociación negativa sobre la productividad (-0.178), lo cual hace suponer que existe un diferencial entre los salarios ofrecidos a los obreros y empleados que impacta negativamente a esta industria. Por el contrario, la tasa de cambio del personal especializado no fue significativa, mostrada por el t-estadístico (0.418).

5. Se consultaron las tablas proporcionadas en Pindyck (1998).
6. Se hicieron las pruebas estadísticas y correlogramas en el paquete econométrico E-views.

Cuadro 3.
Variable dependiente: Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo.

	Guadalajara	Jalisco	Distrito Federal	Estado de México
Dependent Variable: Productividad				
Method: Least Squares				
Included observations: 83				
VARIABLE				
Constante	0.016	0.185	4.092	1.870
t-estadístico	2.487	0.387	3.312	2.349
K	1.017	0.914	0.950	0.960
t-estadístico	*[21.57]*	*[20.16]*	*[20.01]*	*[13.88]*
Probabilidad	0.000	0.000	0.000	0.000
W	-0.288	-0.190	-0.258	-0.178
t-estadístico	*[-6.11]*	*[-4.15]*	*[-5.22]*	*[-2.56]*
Probabilidad	0.000	0.000	0.000	0.012
PE	n.d.	0.180	0.102	0.023
t-estadístico	n.d.	*[4.02]*	*[2.15]*	*[.418]*
Probabilidad	n.d.	0.000	0.034	0.677
R Square	0.856	0.856	0.840	0.756
Adjusted R Square	0.852	0.851	0.834	0.747
S.E. of regression	0.058	4.274	11.031	7.195
Sum squared resid	0.267	1442.832	9612.661	4090.028
Durbin-Watson	2.143	2.106	2.232	2.193
Prueba -F	240.424	156.712	137.833	81.690
Prob(F-statistic)	0.000	0.000	0.000	0.000
Prueba Breusch-Godfrey				
F-statistic	0.4658	0.2816	1.3228	1.1774
Obs*R-squared	0.4865	0.2986	1.3841	1.2342

El caso de Jalisco es explicado en un 85.1%, donde son significativos los tres coeficientes (cuadro 3). La tasa de cambio del capital y la de personal especializado repercuten de manera positiva en la tasa de cambio de la productividad; se infiriere que en esta entidad la inversión en tecnología (*proxy* de capital) y la incorporación de personal más especializado (apto para el empleo y uso de procesos tecnológicos) favorece a la productividad. Sin embargo, el coeficiente de las remuneraciones nos indica una relación inversa con la productividad, suponiendo la presencia de diferenciales salariales entre obreros y empleados que repercute en la productividad.

El modelo para el Distrito Federal se explica en un 83.4%, donde son significativos los tres coeficientes, pero el de mayor impacto en la productividad es la tasa de cambio del capital. Y por último, el caso de Guadalajara cuyo modelo es estadísticamente

significativo, encontramos que la variable capital influye más y de manera positiva en la productividad. Este comportamiento puede deberse a un factor de localización de las maquiladoras del sector electrónico que incorporan altos niveles de tecnología. Lo anterior coincide con los hallazgos mencionados por Wilson (1996) y por Cruz (2006) en el sentido de la importancia que cobra esta localidad en el sector electrónico, a tal grado que es considerado por el gobierno de Jalisco como el Valle del Silicio Mexicano. Pues Wilson (1996) afirma que la mayor parte de estas maquiladoras no sólo se dedican a contratar mano de obra para ensamblar, sino que realizan procesos de manufactura avanzada. Por otro lado, la tasa de cambio de las remuneraciones se asocia negativamente a la productividad, sugiriendo que estos incentivos monetarios no son suficientes para mejorar los índices de la productividad por encontrarse quizás dispersiones salariales que desincentivan a los trabajadores para elevar su nivel de eficiencia (cuadro 3).

Conclusiones

Se pudo constatar que la industria maquiladora de exportación ha perdido competitividad en México. Los elementos que lo manifiestan son la disminución de plantas maquiladoras, pérdida de personal ocupado e indicadores de productividad deficientes. Pero la incorporación de personal especializado en la producción ha registrado tasas de crecimiento positivas, lo que sugiere un grado de utilización de tecnología en las maquiladoras. Cabe hacer la aclaración de que a pesar de lo anterior, aún siguen prevaleciendo maquiladoras de ensamble tradicional y uso intensivo de mano de obra.

El modelo econométrico propuesto permitió encontrar evidencias de los determinantes de la productividad en algunas entidades del occidente de México previamente seleccionadas. La tasa de cambio de la productividad podría ser explicada por las tasas de cambio en inversión tecnológica, en la utilización de personal especializado y por los incentivos salariales a los trabajadores. Las dos primeras variables influyeron de manera positiva en la productividad, lo que sugiere que la incorporación de inversiones en capital y personal apto para manejar la tecnología incrementa la productividad. Razón por la cual, tanto los empresarios como el gobierno federal y estatal deben de promover estas prácticas empresariales (mayor inversión en tecnología y en la especialización de los trabajadores) en beneficio de toda la industria. Por su parte, el modelo evidenció que existe una relación negativa entre las remuneraciones y la productividad. Una explicación a esto es la dispersión salarial entre obreros y empleados, además de los bajos salarios ofrecidos en esta industria que no permiten generar beneficios en la productividad. Esto pone de manifiesto un reto para los empresarios, en el sentido de valorar si mejoran los incentivos económicos o si buscan otro mecanismo para incentivar al trabajador. Por tanto, los hallazgos antes descritos vienen a plantear retos a los promotores de la inversión y a los inversionistas, ya que deben buscar las variables que puedan beneficiar el incremento de la productividad y competitividad de la maquila y de México.

Referencias bibliográficas

Ahumada, L. I. (1987) *La productividad laboral en la industria manufacturera, nivel y educación durante el periodo 1970-1981*. México: Cuadernos Laborales.

Brown, G. F., y Lilia Domínguez (coords.) (1999) *Los determinantes de la productividad manufacturera. Desafío de la industria mexicana*. México: Jus/UNAM.

Buitelaar, R., R. Padilla, y R. Urrutia (1999) "Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva", *Cuadernos de la CEPAL,* núm. 85, julio. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Carrillo, J., y A. Hualde (1997) "Maquiladoras de tercera generación: El caso Delphi General Motors", *Comercio Exterior,* vol. 47, núm. 9, septiembre, México, pp. 747-757.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1996) "México: La industria maquiladora", *Estudios e Informes de la CEPAL,* núm. 95. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas.

Cortez, W. (1999) "Reestructuración y productividad del trabajo en el sector maquilador", *Comercio Exterior,* vol. 49, núm. 9, septiembre, México, pp. 805-820.

Cruz Chávez, P. R., y J. Juárez Mancilla (2006) *Los determinantes de la productividad en la industria maquiladora de exportación 1990-1999,* Col. Cuadernos Universitarios. México: Universidad Autónoma de Baja California Sur.

Díaz González, E. (2006) "La productividad total de factores en la industria eléctrica y electrónica. El caso de la industria maquiladora en México", *Economía Mexicana Nueva Época,* vol. XV, núm. 2, segundo semestre, pp. 251-287.

Fernández, J. L., y R. Navarrete (1986) "Determinantes del crecimiento del empleo en la industria maquiladora de exportación en México", *Economía Mexicana,* núm. 8. México: CIDE-Departamento de Economía.

González-Aréchiga, B., y J. Ramírez (1989) "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la maquiladora mexicana (1980-1986)", *Frontera Norte,* vol. 1, núm. 1, enero-junio, México.

Hernández Laos, E. (1994) *Tendencias de la productividad en México (1970-1991),* Col. Cuadernos de Trabajo, núm. 8. México. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1994) *El ABC de la estadística de la industria maquiladora de exportación*. México: INEGI.

—— (2000-2007) *Estadísticas económicas de la industria maquiladora de exportación*. México: INEGI.

Levitan, Sar, y Diane Werneke (1984) *Productivity: problems prospects and policies*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Mendoza Cota, J. E. (2004) "Productividad del trabajo en la industria maquiladora del norte de México: un análisis de convergencia", *EconoQuantum,* vol. 1, núm.1, México, pp. 57-82.

Palacios Lara, J. J. (1997) *Industrialización y desarrollo regional en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades.

Pindyck, R., y D. Rubinfeld (1998) *Econometría: Modelos y pronósticos,* 4ª edición. México: McGraw-Hill.

Sandoval, D. (2003) *Maquiladora, along the Mexico-US Border Past, Present, and Future. Edge: Poverty and Global Development*. www.stanford.edu/class/e297c/maquiladora%20along%20the%20Mxico-US%20Border.pdf. Fecha de consulta: 15 de octubre de 2007.

Wilson, P. (1996) *Las nuevas maquiladoras de México. Exportaciones y desarrollo local,* 1ª edición. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Las políticas de competitividad hacia las pymes en México: posibilidades de vinculación entre pymes mexicanas y europeas

Jorge Antonio Mejía Rodríguez

Introducción

El propósito del presente trabajo consiste en realizar una revisión somera de los esfuerzos institucionales, tanto públicos como privados, con el objeto de impulsar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México durante el último sexenio. Además, dicho propósito persigue el fin de visualizar y esclarecer los avances de tales políticas a partir de la experiencia adquirida en ese sentido en algunos países europeos, con el objeto de retomar las estrategias de vinculación interinstitucionales por medio de proyectos específicos de redes académicas universitarias, así como programas de financiamiento, capacitación y asistencia técnica que pudieran derivarse del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, entre México y la Unión Europea, suscrito en el año 2000, mismos que están orientados al fortalecimiento de las cadenas productivas y de la asimilación e introducción del esquema de competitividad sistémica en México.

La tesis de que se parte reside en que a seis años de su firma, las políticas de competitividad hacia las pymes en nuestro país se inscriben en un conjunto de esfuerzos públicos y privados carentes de coordinación institucional que permita una mayor penetración en las cadenas productivas en donde este tipo de empresas tienen una mayor participación en cuanto a unidades económicas, personal ocupado y valor agregado.

Si bien ya se han realizado estudios sectoriales y regionales, los cuales muestran aquellas actividades y sectores productivos en donde hoy en día es posible impulsar la competitividad de las pymes en México, por medio del modelo de clusterización y de la articulación productiva de las empresas de este tamaño, lamentablemente este

esfuerzo de investigación no tiene correspondencia con acciones interinstitucionales permanentes y planificadas a nivel nacional, regional y local, mismas que podrían emanar de la correcta conceptualización, asimilación y aplicación de una efectiva política industrial en ese sentido.

Hasta la fecha no existen dudas de que este esquema es el más idóneo para romper paulatinamente con el entorno de heterogeneidad estructural imperante en la mayoría de las economías latinoamericanas, y en particular en la mexicana, entendida esta heterogeneidad en términos de su doble significado, es decir, de los diversos niveles de productividad ínter e intrasectoriales, así como de la productividad imperante en las actividades formales respecto al gran número de las informales en que se desempeñan miles de pymes.

El trabajo consta de cinco partes. En la primera se revisan el concepto de competitividad y los enfoques para su estudio, así como su significado específico para las pymes. En la segunda parte se da cuenta de las características generales de las pymes del país, en comparación con otras regiones. En la tercera parte se aborda la competitividad en términos de su caracterización como política industrial y se hace un breve recuento de sus resultados hacia este segmento de empresas durante el último sexenio en México. Mientras que en la cuarta parte se abordan las posibilidades de vinculación en materia de asistencia técnica y financiera entre instituciones de nuestro país y la Unión Europea. Lo anterior con el fin de fortalecer los intercambios comerciales entre ambas regiones en actividades específicas que representen nichos y segmentos de mercado real para las pymes mexicanas en Europa. Finalmente, a manera de conclusión se exponen algunos comentarios y observaciones que abonen el camino en la materia.

El concepto de competitividad y los enfoques para su estudio

El *Diccionario Oxford de economía* define la competitividad como "La capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios". Esta definición engañosamente sencilla y en apariencia inicua ha incitado, no obstante, una controversia durante los últimos decenios respecto a su significado en diversos ámbitos de análisis, los métodos disponibles para medirla, así como las políticas públicas que se pueden establecer para mejorarla.

La necesidad de definir con claridad y comprender este término va más allá de objetivos puramente semánticos, pues se utiliza con frecuencia para justificar la creación de políticas públicas sin el debido análisis de sus efectos en los niveles de competitividad. Incluso antes de la aparición en 1994 del ensayo del economista Paul Krugman en que critica el término y lo califica de *obsesión peligrosa* cuando se aplica a las naciones, la literatura sobre el tema era ya abundante. El artículo de Krugman volvió a encender la controversia y no detuvo el uso del término ni la aplicación generalizada de índices de competitividad nacionales, al punto que hoy día el vocablo se ha convertido en una palabra de moda que comparte los encabezados con términos igualmente mal definidos, como la globalización (Romo Murillo, y Andel Musik, 2005).

Un primer paso de vital importancia en la definición del término de competitividad, consiste en diferenciar con claridad entre la ventaja comparativa, por una parte, y la ventaja competitiva (o competitividad), por otra. En este caso baste mencionar que *la ventaja comparati*va es impulsada por las diferencias en los costos de los insumos como la mano de obra y el capital. *La ventaja competitiva,* por otra parte, es impulsada por las diferencias en la capacidad de transformar estos insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad. Se debe subrayar, sin embargo, que ambos conceptos no son independientes entre sí. La ventaja competitiva se construye en cierta medida sobre los factores que determinan la ventaja comparativa. Así, la falta de una ventaja comparativa en ciertos factores (además del costo de capital, se pueden citar los precios de los energéticos y los costos del transporte) pueden constituir un obstáculo para el desarrollo de la ventaja competitiva.

Romo Murillo explica que en la literatura sobre competitividad de finales de los ochenta e inicios de los noventa se destaca R. Nelson, autor quien identificó tres grupos de estudios: los dedicados a empresas individuales, los enfocados hacia el desempeño macroeconómico de las economías nacionales, y los orientados a la formulación de políticas industriales.

El primer grupo de publicaciones forma tradicionalmente parte del trabajo de las escuelas de negocios, mientras que el segundo es casi exclusivo de los economistas. El último grupo de publicaciones se concentra en el uso de políticas gubernamentales macroeconómicas para fomentar el desarrollo de las empresas que pertenecen a una industria en particular. Los autores que forman este grupo sostienen que el gobierno puede desempeñar un papel de vital importancia al complementar el mercado para guiar la actividad industrial.

Respecto a las publicaciones de competitividad enfocadas en el uso de políticas industriales, cabe señalar la reciente liberalización de las economías nacionales y del decreciente papel del Estado (con el consecuente abandono de las políticas industriales vigentes), no obstante que se tiene la certeza de que la intervención del gobierno en las economías nacionales es necesaria para corregir las fallas del mercado (particularmente frecuentes en los países en desarrollo). Por lo que al contrastar los pobres resultados de la aplicación de las políticas industriales en los países en desarrollo con ejemplos exitosos de economías hoy industrializadas y del este de Asia, se concluye que *un elemento fundamental de una política industrial exitosa es una capacidad institucional fuerte, ausente en la mayoría de los países en desarrollo.*

Al respecto cabe mencionar que en el caso mexicano se adoptó por primera vez en el año 2001 una política industrial de fomento a la competitividad, misma que se abordará más adelante, la cual en su implementación incorporó la participación de los organismos empresariales nacionales y regionales, con el objeto de tener la posibilidad de llegar a una mayor cantidad de empresas y actividades económicas. Lo anterior es de resaltarse, puesto que más allá de los resultados alcanzados, que se exponen más adelante, implicó el regreso de una modalidad similar al contenido de una política industrial, hecho que no se tenía registrado como tal en los dos últimos decenios en México.

De ahí que cualquier esfuerzo que persiga alentar la competitividad de las pymes es positivo, dada la experiencia negativa de los años ochenta y noventa, cuando lo destacable era una política de apoyo a las pymes en donde sólo se consideraban los apoyos financieros por parte de Nacional Financiera, mismos que estaban basados en el esquema de garantías.

Por lo anterior, se considera que parte de la confusión que rodea al término se debe a que no se reconocen los distintos niveles de análisis y a que no se han elaborado definiciones adecuadas de competitividad para cada uno de ellos.

El concepto de competitividad

Michael Porter concluye que el único concepto significativo de competitividad nacional es la productividad, pues es el primer factor determinante del nivel de vida a largo plazo en un país, así como del ingreso per cápita (esta variable determina el salario de los trabajadores y el retorno de capital).

En este punto resulta interesante señalar que prácticamente todos los autores, sin importar si son economistas o de escuelas de negocios, o si existe entre ellos un consenso sobre el uso del término cuando se aplica a las economías nacionales, coinciden en que *la tasa de crecimiento de la productividad es la medida última de la competitividad.* La productividad de un país determina su nivel de vida, ya que cuanto más elevada sea ésta, puede sustentar mejores salarios y rendimientos atractivos del capital invertido.

Niveles de competitividad

Para encontrar el sentido del término de competitividad, es preciso aclarar en que ámbito se aplica: empresas, industrias, regiones o países. Por tanto, como puede apreciarse, los niveles de análisis incluyen el micro (la empresa), meso (la industria y la región) y macro (el país). En sentido práctico, sabemos que en la competitividad de una empresa influyen las condiciones que imperan en la industria y la región.

Competitividad empresarial

El significado de la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Por lo que una pérdida de competitividad se traducirá en una baja en sus ventas, menor participación de mercado y, finalmente, en el cierre de la planta. En este sentido, la definición del *Diccionario Oxford* ("Capacidad de competir en los mercados de bienes y servicios") se ajusta bien al concepto de competitividad de las empresas.

Factores subyacentes de la competitividad empresarial. En términos generales, entre los factores subyacentes más importantes que imprimen una mayor o menor com-

petitividad empresarial, están la capacidad de producción en masa, los métodos de organización de la producción flexible, las actividades de investigación y desarrollo vinculadas a la empresa, la importancia de la capacitación de los trabajadores, la capacidad de cooperación con otras empresas, específicamente en el diseño y desarrollo de nuevos productos y, finalmente, también resulta de vital importancia la disponibilidad de créditos para las compañías.

Competitividad de las pymes. La competitividad de las pymes se determina por una serie de factores cuya combinación varía mucho de un país a otro, de un sector a otro y de una empresa a otra. Pero más allá de esta diversidad, que constituye en sí misma una característica de las pymes, se deducen algunos puntos fundamentales:

1. La competitividad de las pymes depende de: el dinamismo del propietario o director; la inversión en *gestión de la inteligencia* que puede obtener información gracias a una vigilancia en materia tecnológica, comercial y competitiva más o menos explícita; la capacidad de investigación y desarrollo (por lo menos esporádica); la calidad de organización de la empresa y la formación de recursos humanos; la inversión material en equipos con tecnologías adecuadas, y la capacidad estratégica, cuyos principales elementos son la innovación y la flexibilidad (ellas mismas en función de las variables precedentes).
2. La tecnología desempeña un papel cada vez más importante entre todos los factores de la competitividad, los productos y las técnicas de producción, pero también los métodos de gestión, la organización de la empresa y la formación de recursos humanos.
3. Cualesquiera que sean las elecciones estratégicas de las pymes, que dependen de la evolución de la coyuntura y de los cambios estructurales de las economías en donde operan (activas, reactivas o proactivas), cada una de estas estrategias puede ser eficaz a condición de que se preserve la flexibilidad de la pyme y de que se funde en la investigación de las competencias distintas de sus ventajas competitivas.
4. El propietario, cuya decisión estratégica se encuentra en el núcleo de la vida de la empresa, no tiene siempre una visión muy clara de los datos de orden estratégico, *a fortiori,* si se trata de estrategias basadas en la utilización de nuevas tecnologías. La naturaleza y la calidad de la información científica y tecnológica constituyen, por consiguiente, condiciones esenciales de esta competitividad de las pymes (Domínguez Ríos, 2006).

Competitividad industrial

Como sabemos, lo que comúnmente denominamos como industria es el conjunto de empresas que se dedican a actividades similares, por lo que se infiere que la competitividad de ésta es el resultado, en gran medida, de la competitividad de las empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria.

Una razón que justifica el interés por la competitividad industrial se encuentra en que una industria competitiva presenta más oportunidades para establecer esos eslabonamientos verticales, con efectos positivos en el desarrollo industrial del país. Asimismo, los eslabonamientos hacia atrás se definen como las "relaciones interempresariales en las que una compañía adquiere bienes y servicios como insumos de producción, en forma regular, de una o más compañías en la cadena de producción" (Battat et al., 1996). Así, al proporcionar insumos para las empresas en industrias competitivas, los subcontratistas deberán atender preferencias superiores respecto al diseño, las especificaciones técnicas, la calidad del producto y los tiempos de entrega.

Como se sabe, no todas la industrias son iguales, por lo que distintas características tendrán diversos papeles para determinar su competitividad, entre los que se pueden citar: la naturaleza de los bienes producidos (intermedios, perecederos o no duraderos, y duraderos); concentración del mercado y barreras de entradas (para determinar la naturaleza y el vigor de las fuerzas competitivas); intensidad de capital y complejidad técnica; madurez de la tecnología utilizada (con objeto de determinar el dinamismo tecnológico del sector); potencial de exportación; presencia extranjera y la estrategia seguida por los inversionistas extranjeros (búsqueda de mercado, de eficiencia o de recursos naturales).

Competitividad regional

El debate crucial respecto a la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las compañías y la repercusión que ésta tiene en la competitividad de los territorios relacionados con éstas, ya sea mediante su propiedad o su ubicación.

Una vez que el ambiente empresarial mejora (debido al aumento de infraestructura y a la mejora de centros de educación y los niveles de vida, u otras políticas gubernamentales explícitas formuladas para atraer inversiones a la región), las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas específicas, para dar origen a la formación de *clusters* (cúmulos) que, según Michael Porter,

> Son grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre sí por aspectos comunes y complementarios (Porter, 2003).

De acuerdo con Porter, los *clusters* tienen el potencial de afectar de manera positiva la competitividad, sobre todo mediante tres mecanismos diferentes:

1. Incrementando la productividad de las industrias constituyentes, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital.
2. Elevando la capacidad de innovación y, en consecuencia, el crecimiento de la productividad. Una vez que se introduce una innovación en una empresa, se genera un efecto demostración y se incrementa la probabilidad de que sea adoptado en otras empresas.

3. Estimulando la formación de nuevos negocios que expandan el conglomerado y, como consecuencia, den mayor sustento a la innovación. Esto permite el desarrollo de relaciones interpersonales, facilitando la creación de nuevas relaciones proveedor-comprador.

En otras palabras, la aglomeración mejora el desempeño de las empresas (y en consecuencia de las industrias) al reducir costos de transacción tanto en los activos tangibles como en los intangibles. Estas bondades de la aglomeración geográfica dan origen a lo denominado como "economías externas", las cuales son de dos tipos: *tecnológicas* (transfieren conocimiento entre las empresas), y *pecuniarias* o *de proveeduría* (crean mercado para mano de obra especializada y proveedores locales). Casos exitosos de este tipo de competitividad regional tipo *clusters* existen en todos los continentes, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Por lo que ello se ha constituido en un referente obligado para impulsar en todos los ámbitos de actividad sectorial y en todos los países, como estrategia para enfrentar los embates de la globalización comercial.

Competitividad nacional

En lo referente al nivel de competitividad nacional, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) define la competitividad como "La calidad del entorno para realizar inversiones y para incrementar la productividad en un clima de estabilidad macroeconómica e integración a la economía internacional" (IADB, 2001).

Desde la perspectiva de la escuela de negocios de la competitividad de Michael Porter, se identifican cuatro factores que determinan la competitividad nacional e incluso la regional, para quien la competitividad de un país depende de su capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente. Como se sabe, su marco de análisis es sistémico, es decir, incorpora de manera implícita las esferas empresarial, regional e industrial.

Los cuatro factores del diamante de Porter son: a) las condiciones de los factores —mano de obra, infraestructura y financiamiento—; b) las condiciones de la demanda —complejidad de la demanda en el mercado nacional de bienes y servicios producidos por una industria determinada—; c) las industrias relacionadas de apoyo —proveedores e industrias competitivas vinculadas internacionalmente—, y d) estrategias de empresa, estructura y rivalidad —se refiere a cómo surgen, se organizan y administran las empresas y el tipo de competencia que enfrentan.

En este sentido, cada uno de los factores determinantes interactúa con los demás para crear un entorno en el que las empresas desarrollarán y acumularán activos y habilidades especializadas para incrementar su ventaja competitiva.

Cabe destacar que los índices más conocidos de competitividad nacional son los formulados por el Foro Económico Mundial y el Instituto de Desarrollo Administrativo. El objetivo de esos instrumentos es calificar a los países en términos de su clima empresarial, utilizando para ello un número importante de atributos condensados en un solo indicador. No obstante, otros autores cuestionan los fundamentos teóricos de esos indicadores, pues esgrimen que resultan problemáticos, las definiciones em-

pleadas son demasiado amplias, el enfoque es sesgado, la metodología es errónea y muchas de las mediciones cualitativas son vagas, repetitivas o están mal formuladas. Por ello, dada la debilidad de las bases teóricas y empíricas, el índice debe utilizarse con reserva.

En resumen, la industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios con la máxima utilidad. Como consecuencia natural de lo antes mencionado, las políticas dirigidas al mejoramiento de la competitividad deben tener a la empresa como su objetivo fundamental (Romo Murillo, y Andel Musik, 2005: 214).

Características de las pymes en México

Como sabemos, la participación de las pymes en las estructuras productivas de los países resulta significativa por lo aportes que realizan en cuanto al producto interno bruto y al empleo que generan; un ejemplo de lo anterior se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 1
Las mipymes en el mundo

Las MPYMES en el mundo

PAIS	PIB%	EMPLEO
MEXICO	42	64
UE	55	70
EEUU	51	52

Fuente: Secretaría de Economía: DGDEON, 2003.

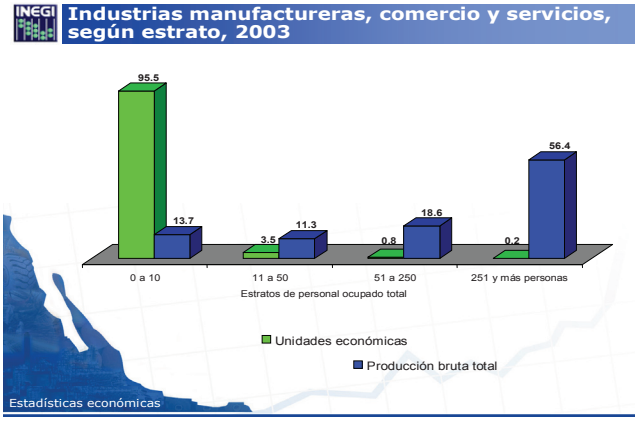
Como puede observarse, mientras que en México las pymes representan 42% del PIB y 64% del empleo, en Estados Unidos representan 51 y 52% respectivamente. Por su parte, en la Unión Europea las pymes aportan 55% del PIB y emplean a 70% de la población económicamente activa.

Para el caso mexicano las mipymes presentan las siguientes características:

De acuerdo con los resultados de los *Censos Económicos 2004,* levantados por el INEGI, y con datos de 2003, el 99.8% de las unidades económicas de las industrias manufactureras, comercio y servicios son del tipo micro, pequeñas y medianas, mientras

que sólo 0.2% representan a establecimientos grandes. Por su parte, en lo que se refiere a la producción bruta total generada hasta 2003, tenemos que 43.6% fue realizada en unidades micro, pequeñas y medianas, y 56.4% se generó en los establecimientos grandes. Lo anterior puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 1



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

Programas de apoyo para las pymes en México

Los programas de apoyo a las pymes han pretendido cubrir sobre todo dos aspectos: la capacitación y la asistencia técnica. Estos programas los han coordinado dependencias públicas que en muchas ocasiones trabajan en conjunto con organismos del sector privado. Entre los servicios que ofrecen está el financiamiento, que es el caso de Nacional Financiera (Nafin). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) ha sido el órgano encargado de inventariar los programas con el fin de facilitar su identificación e instrumentación. Del total de apoyos, al sector industrial correspondieron 149, distribuidos en las 11 dependencias y entidades gubernamentales que integran esta comisión.

El principal problema de las pymes no es la falta de programas, aunque éstos no se instrumenten de manera óptima. Los programas federales de fomento consisten sobre todo en servicios de información, como el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), y de consultoría, como la Red de Centros Regionales para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CRECE). Estos instrumentos suponen que la empresa tiene un potencial de productividad determinado, el cual se puede aprovechar con más y mejor información, o bien mediante la orientación y la capacitación del empresario y sus colaboradores. Los instrumentos de financiamiento y los apoyos fiscales se manejan con serias restricciones. Por una parte, ambos faltan en el ámbito de los recursos humanos, mientras que en el área de planeación no hay problemas fiscales.

La problemática de las pymes es precisamente la carencia de apoyos integrales de asistencia técnica y financiera, sobre todo de crédito y de capital de riesgo. Aun cuando en el discurso oficial se subrayan las políticas y los programas que vinculan al gobierno y al sector empresarial, lo cierto es que hay una falta de coordinación entre ellos porque se carece de mecanismos de diálogo eficiente que favorezcan una discusión sobre los apoyos directos e indirectos en los que puedan participar de manera representativa los tres millones 250 mil empresas establecidas en el país, además de los negocios que operan de manera informal (Domínguez Ríos, 2006: 857).

La competitividad en las pymes como política industrial

El objetivo del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND), así como del Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) radicó en reactivar la planta productiva y elevar su competitividad a nivel mundial; las herramientas se centraron en todos los programas federales y nuevos fondos para garantizar financiamiento fresco, mientras que la fórmula parte de la combinación de capacitación, desregulación, créditos y encadenamiento productivo, con ayuda del mayor número de actores posibles.

Las metas del PDE se resumen en seis acciones:

1. Atender a 1'300 mil empresas (47% del total en seis años).
2. Incrementar el valor de la producción de las mipymes a una tasa promedio de 5% anual en términos reales.
3. Disminuir eficientemente 5% del valor de las importaciones como porcentaje del total del PIB (22 mmd).
4. Incrementar la integración de insumos nacionales en 5% para las exportaciones manufactureras no maquiladoras, y en 20% para las exportaciones de la industria maquiladora.
5. Incorporar a personas en condición de extrema pobreza al desarrollo nacional mediante la generación de empleos productivos.
6. Consolidar una red de multiplicadores y facilitadotes de apoyo, extendida a todos los m unicipios y entidades federativas del país, en donde los organismos empresariales, las instituciones educativas y de investigación tengan un papel primordial. Estas instituciones serán apoyadas por todas las instancias de gobierno, de tal forma que ello cimiente una política de desarrollo de competitividad de las empresas de largo plazo, nacida de la iniciativa de particulares.

Estas metas pretendieron llevarse a cabo por medio de seis estrategias:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas.
2. Acceso al financiamiento.
3. Formación empresarial para la competitividad.
4. Vinculación al desarrollo y a la innovación tecnológica.
5. Articulación e integración económica regional y sectorial.
6. Fortalecimiento de mercados.

Asimismo, el eje articulador de esta serie de estrategias preveía:

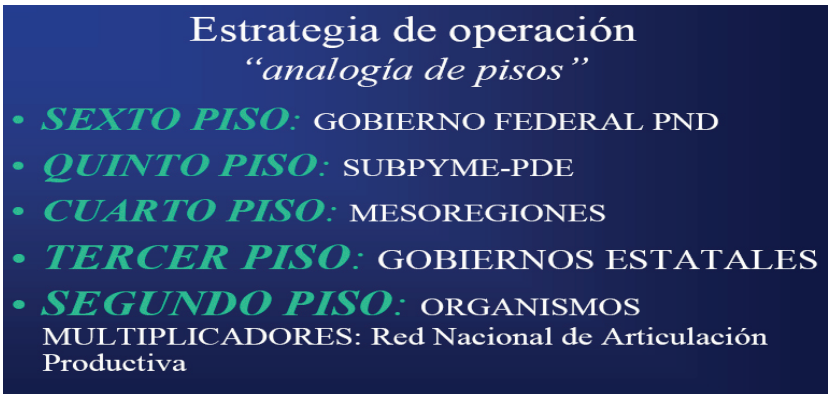
- Coordinación de los actores (los tres niveles de gobierno, agentes financieros, organizaciones empresariales, empresas y empresarios, trabajadores, académicos, científicos e investigadores).
- Un sistema financiero competitivo.
- Conformación de fondos de garantía (Conacyt, de vivienda y Nafinsa y Bancomext).
- Formación de multiplicadores de apoyo y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad.
- Formación de extensionistas tecnológicos.
- Integración de cadenas productivas.
- Fomento de oportunidades de negocios.

Con este esquema, a finales de 2001 por primera vez en muchos años se veía un plan con un poco de más cara de política industrial a un programa gubernamental. El PDE inició ese año con un estimado de 1,600 millones de pesos.

En este apartado es significativo destacar que tanto el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND) como su correspondiente Programa de Desarrollo Empresarial (PDE), reconocían la importancia estratégica del fortalecimiento de las cadenas productivas o de valor. Este concepto así como el de agrupamientos empresariales, se consideraron en el PND al visualizar las rutas para alcanzar dos de los cinco objetivos rectores del crecimiento económico con calidad: *elevar y extender la competitividad del país y promover el desarrollo regional equilibrado.*

De igual forma, la materialización de al menos dos de las seis estrategias formuladas en el PDE (vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica, así como la articulación e integración económica regional y sectorial), se apoyan en esos términos y en un tercero, íntimamente relacionado con los anteriores: el de subcontratación industrial (Secretaría de Economía, 2005).

Figura 1



Fuente: Secretaría de Economía: DGDEON, 2003.

El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Compite)

Como ya se indicó arriba, el sexto objetivo que buscó el PDE 2001-2006 fue cimentar la competitividad de las pymes mediante herramientas como la metodología de la empresa General Motors de México, para aplicar por parte del organismo promotor encargado de operar y administrar el programa con apoyo de consultores privados. Ello permitiría dar confianza a las pymes y permite el uso eficiente de los recursos.

Por la conveniencia de dar al programa la flexibilidad y permanencia, así como promoverlo entre empresas y las organizaciones empresariales, la comisión coordinadora (Conacyt, STPS, SE y GMM) apoyó la propuesta de crear una asociación de consultores mediante la cual se certifiquen y capaciten para la aplicación de la metodología de calidad. Para ello se formó el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, AC (Compite), organización sin fines de lucro cuyas tarifas son iguales al costo promedio de prestación de sus servicios.

Así, desde su creación en 1996 Compite ha brindado atención directa y especializada a 30,731 empresas y ha capacitado a 138,408 personas por medio de 45,915 servicios; en 2003 se atendieron 8,499 empresas y se capacitó a 35,939 personas mediante 13,156 servicios.

Desde el inicio de sus operaciones hasta junio de 2004 en que se realizó la encuesta a las empresas que participaron en este programa, se han aplicado diagnósticos y talleres a 3,200 empresas en todo el país, que representan 0.9% del total de las registradas en los censos económicos, de acuerdo con INEGI. Los resultados que se han obtenido en los talleres han sido certificados y validados sin excepción por los propios empresarios.

El taller Compite señala una metodología de intervención rápida teórico-práctica aplicable a problemas de producción, transferida a las empresas por medio de talleres intensivos con duración de cuatro días que imparten consultores certificados dentro de las instalaciones de la empresa con la participación de su propio personal. Compite es propiedad intelectual de General Motors y se ha aplicado con gran éxito en las plantas armadoras de Europa y América a sus proveedores clave, para elevar su productividad.

Con la metodología Compite, de enero de 2000 a agosto de 2004 se impartieron 60 talleres, 52% al sector textil de la confección. Con estos cursos se ha incrementado 125% la productividad, con una mejoría en el tiempo de respuesta de hasta 65% y de 76% en el manejo de inventarios, así como una mejor distribución de espacio en planta de hasta 64% (Domínguez Ríos, 2006: 858).

Por su parte, la creación de la Subsecretaría Pyme, dentro de la propia Secretaría de Economía, permitió iniciar con 10% del presupuesto en 2002, con 1,600 millones de pesos, con el fin de incrementar los recursos cada año e incentivar en mayor medida la competitividad de las pymes mexicanas. Para el presupuesto de 2007 se contará con 2,800 millones de pesos, de los cuales hasta finales de abril aún no se había ejercido un solo peso.

La Red Nacional de Articulación Productiva

Otras acciones efectuadas en términos de cumplir con la quinta estrategia del PDE, es decir, lograr la articulación e integración económica regional y sectorial, tiene que ver con la constitución y operación de la Red Nacional de Articulación Productiva, AC (RENAP), organismo que fungió como enlace intermediario entre los proyectos regionales de articulación productiva y los recursos emanados del fondo pyme.

La Red Nacional de Articulación Productiva Renapac, AC registró 250 proyectos, de los cuales 90 fueron financiados por el Fondo Pyme en 2006. Se han detectado 97 Centros de Articulación Productiva en México. Sin embargo, hoy día no existe una institución que los coordine a nivel nacional; la SE debería de ser la obligada por cuestiones reglamentarias; no obstante, en virtud de los cambios en la administración federal con la llegada del nuevo gobierno calderonista, esta situación está indefinida.

Incubadoras de empresas

Por otro lado, es importante destacar que en México existen hasta la fecha 310 incubadoras, y operan bajo 12 modelos de incubación, de los cuales son dos los más socorridos o exitosos. Por un lado, el del Instituto Politécnico Nacional (IPN), y por otro, el desarrollado por el Instituto Tecnológico de Monterrey.

Las incubadoras de empresas son instancias que apoyan a jóvenes estudiantes o bien a empresas de reciente creación, para encaminar sus primeros pasos con la garantía de que lo harán bajo parámetros profesionales.

El Consejo Nacional de Incubadoras, en su reunión a principios del mes de mayo de 2007, acordó como meta llegar a constituir 1,000 incubadoras sólidas y eficientes de aquí al año 2012, lo cual se piensa lograr a través de un proceso de autoevaluación y certificación voluntaria que garantice el grado de eficiencia con que se trabaja en las ahora 310 de estas instancias de "encadenamiento" al proyecto emprendedor mexicano.

Cabe comentar que 158 incubadoras están relacionadas con el modelo de generar pymes con alto impacto tecnológico, a las que habría que agregar a 50 más que están en lista para ser integradas a la red bajo los parámetros de funcionamiento de la principal incubadora del IPN.

La perspectiva del Consejo Nacional de Incubadoras es avanzar y concretar más y mejores acuerdos con organismos similares, y que evocan el convenio suscrito el 5 de mayo de 2006 con 11 países asiáticos, incluida la India, en donde la incubación de empresas en México puede tener ya presencias internacionales garantizadas.

Todo indica que en ese tenor siguen acuerdos con Alemania, Barcelona, Brasil y Estados Unidos, ya que los organismos de incubación en esas naciones o ciudades, aspiran a que lo que se incube en esas latitudes pueda tener inmediata recepción en México e incluso se consiga la figura de patente compartida.

A la fecha son más de cinco mil proyectos incubados. Se trata de empresas con alta viabilidad de éxito y trabajos formales y de calidad. Un ejemplo sería la confor-

mación de un paquete de 18 novedosos productos orientados a los diabéticos, que van desde chongos zamoranos hasta leches malteadas. Ya se solicitan en otras partes del mundo, pero en México, como viene siendo costumbre, no merecen atención alguna (Torreblanca, 2007).

Aceleradora de negocios con especialidad en tecnologías de información (TI)

Bajo el modelo consultor que ha logrado aplicar la empresa Visionaria, se tienen ya a más de 100 pymes mexicanas vinculadas con las TI. Para finales de 2007 serán 160 las que tengan como consultoría a Visionaria, gracias al apoyo que el Fondo Pyme concede a las firmas que deciden apoyarse en esfuerzos como el de la empresa que encabeza su propietario, Mauricio Santillán, un ex ejecutivo de primer nivel de Microsoft.

Este modelo intentó internacionalizarse en 2006 hacia la India, aunque el intento no prosperó, pero las cosas comienzan a concretarse en Argentina, Brasil, Colombia Ecuador, Venezuela y otras naciones latinoamericanas.

El modelo que aplica Visionaria es variable. En México, bajo el esquema de apoyo de la política pública, se permite que las empresas vinculadas en el terreno de las TI, lleven su consultoría con la idea de institucionalizarse recibiendo apoyo del Fondo Pyme. Otro esquema es mixto: se paga un *fee* por la consultoría, y una vez que se aprecian resultados la empresa consultada paga un porcentaje del resultado obtenido a su favor.

En todo caso, el modelo de consulta ya es merecedor de ser reconocido como viable y exitoso, y Microsoft intenta apoyarse en él, así como Autodesk, y será en 2007 cuando ya se ejerzan trabajos en estos dos grupos piloto para introducir en el Cono Sur de América la experiencia consultora de Visionaria (*El Financiero,* 15 de abril, 2007).

Posibilidades de vinculación entre pymes mexicanas y europeas

Centros AL Invest LLL Consortium

Una de las posibilidades reales de vinculación de las pymes mexicanas con el mercado europeo, con el fin de incentivar la competitividad de las primeras, son los Centros AL Invest LLL Consortium; éste es un programa creado por la Comisión Europea, iniciado en 1994 con sede en Bruselas, con el propósito de impulsar y fortalecer la cooperación económica entre las empresas europeas y las latinoamericanas.

Esta opción consiste en una oficina creada para:

- Incentivar el establecimiento de vínculos de largo plazo entre empresas mexicanas y europeas.
- Apoyar a las empresas mexicanas para mejorar su competitividad y favorecer el intercambio comercial y de inversión entre México y los países que forman la Unión Europea.

- Acompañar a los empresarios regionales en los esfuerzos de integración con Europa para sus necesidades de tecnología, equipamiento, capitales, asociaciones comerciales y financieras, entre otras.

Los centros al Invest lll ofrecen:

- Un servicio de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas para concretar negocios con empresas de los países integrantes de la Unión Europea.
- Facilitan las relaciones entre empresas para el establecimiento de un plan de acción conjunto.
- Citas de negocios personalizadas: encuentros personalizados entre compañías europeas y latinoamericanas organizados en el marco de una feria internacional.
- Semanas europeas: asistencia a empresas en la organización de una visita personalizada para un grupo de empresas a ferias sectoriales internacionales.
- Capacitación, asistencia técnica internacional y transferencia de *know-how:* alianzas tecnológicas con organismos europeos, asistencia y capacitación en temas especializados y de vanguardia en la Unión Europea.
- Además: misiones comerciales; relación con embajadas y cámaras europeas en México; estudios de mercado en México, Latinoamérica y Europa.
- Encuentro sectorial: citas personalizadas entre compañías europeas y latinoamericanas, organizadas principalmente en el marco de una feria internacional del sector. La agenda de reuniones de cada empresa es elaborada con anticipación de acuerdo con su perfil y a sus expectativas de negocios.

Algunos de los eventos celebrados en septiembre de 2006:

- *Sana Bologna,* Italia 8-9 sept. 06. Sector: alimentos orgánicos. Feria: Sana 2006.
- *Fruit Brasil,* Fortaleza, Brasil 11-14 sept. 06. Sector: frutas. Feria: Frutal 2006.
- *Aquatech,* Amsterdam, Holanda 25-27 sept. 06. Sector: tratamiento de agua. Feria: Aquatech.
- *Cosmética,* Sao Paulo, Brasil 24-27 sept. 06. Sector: cosméticos. Feria: CosmoProfCosmeticos.
- *Liber,* Madrid, España 27-28 sept. 06. Sector: libros. Feria: Liber, Feria Internacional del Libro.

Eventos celebrados en octubre de 2006:

- *Frozen Sea Food,* Vigo, España 3-5 oct. 06. Sector: pesca. Feria: Conxemar 2006.
- *Agriflor,* Quito, Ecuador 4-6 oct. 06. Sector: horticultura. Feria: La Flor de Ecuador, Agriflor 2006.
- *Artículos de Piel y Calzado,* Bolonia, Italia 18-19 oct. 06. Sector: piel, calzado, marroquinería y proveeduría del sector calzado. Feria: Línea Pelle 2006.
- *Iberflora,* Valencia, España 18-19 oct. 06. Sector: flores y jardinería. Feria: Iberflora.
- *Manejo de Residuos,* Colonia, Alemania 23-27 oct. 06. Sector: gestión de residuos y tecnología ambiental. Feria: Entsorga.
- *Óptima,* París, Francia 24-26 oct. 06, Sector: frutas. Feria: sial 2006.

Eventos celebrados en noviembre de 2006:

- *International Flower Trade Show,* Amsterdam, Holanda 1-2 nov. 06. Sector: flores, horticultura. Feria: Hortifair 2006.

- Náutica, Barcelona, España 8-10 nov. 06. Sector: náutica.
- *Mundo Equino,* Verona, Italia 10-11 nov. 06. Sector: equino.
- *Tecnologías de la Información,* Madrid, España 7-10 nov. 06. Sector: tecnologías de la información. Feria: SIMO.
- *EIMA,* Bolonia, Italia 15-19 nov. 06. Sector: maquinarias para agricultura y jardinería. Feria: EIMA Internacional.

La forma de participar en estos eventos es:

- *Como colaborador.* Se tiene una participación de apoyo para contactar a empresas locales que asistan al evento.
- Como *operador principal.* Es el organizador principal del evento. Presenta directamente ante el consejo de AL-Invest la propuesta del proyecto, siguiendo el procedimiento marcado en el manual.

Cabe destacar que ya existen ocho centros AL Invest LLL, en diversas entidades de México y en variadas actividades manufactureras; el último constituido fue el inaugurado en Madrid a principios de mayo de 2007. Por ejemplo, la próxima fecha de recepción de propuestas es el 15 de septiembre de 2007.

GTZ, la Agencia Alemana de Cooperación Técnica

Esta agencia brinda asesoría y financiamiento, e incluso la posibilidad de obtener paquetes de estímulos fiscales a firmas que comprometen su acción hacia los terrenos de la sustentabilidad y autorregulación en materia ecológica.

Los alemanes se encuentran en 15 países brindando este tipo de ayuda a las pymes. Entre 1998 y 2005 en México se hicieron gestiones a favor de 200 negocios. Algunos resultados pasan de lo satisfactorio a lo asombroso. Cabe aclarar que el hilo conductor de todas estas acciones es el ahorro de recursos y el cuidado del medio ambiente.

El procedimiento consiste en que al llegar los asesores, revisan las prácticas productivas, evalúan los costos de los procesos que pueden optimizarse y localizan las áreas de oportunidad en beneficio de la competitividad de los negocios. El proceso puede durar en promedio tres meses.

Estas células asesoras, que procuran el incremento de la competitividad mediante el cambio de prácticas productivas cuya consecuencia es el cuidado del ambiente, la autosostenibilidad y el ahorro para la empresa asesorada, ahora las ejercen grupos independientes a quienes pagan organismos no gubernamentales. Lamentablemente este tipo de esfuerzos hoy están desarticulados, al igual que otros más que se ejercen en la sombra y, lo más grave, sin embargo, sin el conocimiento masivo de las empresas mexicanas (Torreblanca, 2007).

Conclusiones

De acuerdo con Murillo Rubio et al., un elemento fundamental de una política industrial exitosa es contar con una capacidad institucional fuerte, la cual está ausente en la mayoría de los países en desarrollo. No obstante, Wilson Peres sostiene que aunque

la capacidad institucional sí es un requisito significativo, particularmente en el corto plazo, el hecho de que ésta sea limitada no obliga a desechar las actividades de alcance sectorial, sino a concentrarlas en subsectores, segmentos o incluso productos que estén al alcance de las capacidades existentes. La alternativa es reducir la magnitud de los esfuerzos y no dar "saltos en el aire". En este sentido, la experiencia en la región (latinoamericana y en México en particular) con las políticas de fomento de los conglomerados productivos revela que incluso los países pequeños han podido formular políticas para mejorar su patrón de especialización.

Las políticas industriales son el meollo de las estrategias de especialización o diversificación. Al plantear estrategias de esta índole hay cuatro aspectos importantes que considerar: los criterios para seleccionar los sectores que se promoverán, los instrumentos de políticas disponibles, las restricciones impuestas por el tamaño de los mercados nacionales y las capacidades acumuladas en este sentido "en los distintos países latinoamericanos", y la voluntad política de llevar a cabo este tipo de acciones.

Entre las tareas necesarias para acrecentar la legitimidad de las políticas industriales, dos líneas de acción son prioritarias:

- Por un lado, es preciso mejorar la capacidad de implementación, reduciendo la brecha que ya existe entre la formulación de las políticas y la capacidad institucional para llevarlas a cabo.
- Hay que avanzar considerablemente en la tarea de evaluar el impacto de las políticas en función de los objetivos finales: crecimiento económico, progreso tecnológico, aumento de la productividad.
- Por ser esenciales para diversificar el aparato productivo y posibilitar la acele ración del crecimiento de la productividad, las políticas industriales deben recuperar su legitimidad, y para hacerlo tienen que mostrar sus efectos (Wilson Peres, 2006: 84-86).

En el caso mexicano se reconocen avances en términos de la reciente política de competitividad hacia las pymes, concretamente con el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE), el cual hace referencia explícita a metas cuantitativas. Lo interesante es precisamente, como lo apunta Wilson Peres, evaluar los resultados del PDE no con el objeto de conocer si se cumplieron las metas en términos cuantitativos, sino para observar las fallas y obstáculos que impiden su implementación en la mayoría de las pymes, las cuales siguen sin ser atendidas, padeciendo los efectos de la dispersión, en medio de los embates de las políticas de apertura comercial indiscriminada presente en el ámbito nacional.

Como puede observarse, los esfuerzos por lograr la especialización productiva vía los encadenamientos productivos, a través de los *clusters* y de la estrategia de articulación productiva en los sectores seleccionados, comienza a dar frutos de forma marginal, pero se han iniciado procesos que merecen seguir diseminándose al interior de los sectores que aún no conocen dicha metodología. Para ello se requiere fortalecer las instituciones que atienden este panorama, concretamente la Secretaría de Economía, el Fondo Pyme Nafin, Bancomext, entre otras.

Finalmente, las posibilidades de vinculación entre la pymes mexicanas y las europeas son viables siempre y cuando se conozcan los programas e instrumentos de apoyo

vigentes en la Unión Europea. El caso de los centros AL Invest LLL y el de la agencia alemana GTZ son sólo una muestra de que dichas posibilidades son factibles. Por lo que hace falta mucho por hacer para que se difundan este tipo de mecanismos y que las pymes mexicanas accedan a éstos.

Referencias bibliográficas

Battat J. I., Frank, y X. Shen (1996) "Suppliers to multinationals: Linkage programs to strengthen local companies in developing countries, Foreign Investment Advisory Service", *Occasional Paper,* núm. 6. Washington: Banco Mundial, p. 4.

Domínguez Ríos, Ma. del Carmen (2006) "Mejoramiento de la competitividad en la confección en Puebla", *Comercio Exterior,* vol. 56, núm. 10, octubre. México: Bancomext.

El Financiero (2007), 15 de abril, México.

Instituto Ítalo-Latinoamericano (IILA) (2002) *Memorias del "Foro Ítalo-Latinoamericano. Alianzas para el desarrollo de las pymes",* 6-7 de mayo, Guadalajara, Jalisco.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2006) *Censos Económicos 2004. Presentación de resultados*. México: INEGI.

Interamerican Development Bank (IADB) (2001) *Competitiveness. The Business of Growth,* Washington.

Irene Rodríguez, Flavio (2001) "El Costo de la competitividad", *Milenio,* núm. 221, diciembre 10, México.

Poder Ejecutivo Federal (2001a) *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*. México: Secretaría de Economía.

—— (2001b) *Plan Nacional de Desarrollo Empresarial 2001-2006*. México: Secretaría de Economía.

—— (2005) *Los agrupamientos económicos del sector industrial en México,* Sistema de Información Geográfica. México: Secretaría de Economía.

Porter, M. (2003) "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index", *The World Economic Forum.* Nueva York: Oxford University Press, p. 25.

Romo Murillo, David, y Guillermo Andel Musik (2005) "Sobre el concepto de competitividad", *Comercio Exterior,* vol. 55, núm. 3, marzo. México: Bancomext.

Secretaría de Economía (2003) *Desarrollo empresarial y oportunidades de negocios.* México: Secretaría de Economía.

Torreblanca, J. E. (2007) *El Financiero,* 20 de marzo, 15 de abril, 8 de mayo, México.

Wilson Peres (2006) "El lento retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL,* núm. 88, abril. Santiago de Chile: CEPAL.

Proceso de innovación en el agro del Bajío guanajuatense, ventajas competitivas y proximidad territorial

José Manuel Frías Figueroa[1]

Resumen

En este artículo se busca dar cuenta de la existencia de un proceso de innovación en el sector agrícola del Bajío guanajuatense, de las principales características y tipos de innovación que están realizando los productores agrícolas y algunas organizaciones de productores de dicha región.

Se busca igualmente vincular a dicho proceso de innovación la transición sociotécnica que está teniendo lugar en la región, y la gestación de ventajas competitivas para los productores y las organizaciones que las están realizando y que, a la par de éstas, se está gestando el fenómeno de "ambiente innovador", el cual se explica a partir del papel ejercido por el fenómeno de "proximidad territorial".

Palabras clave: innovación, ventajas competitivas, proximidad territorial, ambiente innovador, transición.

El proceso de innovación en el sector agrícola del Bajío guanajuatense[2]

Existe todo un proceso de innovación en el sector agrícola del Bajío Guanajuatense, es un fenómeno continuo y constante, la innovación la están realizando los productores agrícolas y algunas de sus organizaciones y, en opinión de algunos actores

---

1. Profesor-investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos (UAEM), campus Oriente. Doctor en Ciencias Económicas por el IPN. Correo electrónico: jmyebra@hotmail.com.

2. Este artículo es un subtema de una tesis en proceso de realización. La información de este parágrafo es un breve resumen personal con mi propia reflexión de toda la información sobre la innovación recabada en trabajo de campo.

institucionales,[3] no la promueven las instituciones, lo que es muy discutible, ya que en realidad está siendo un proceso muy promovido institucionalmente y con apoyos de diverso orden y magnitud; el fenómeno ha variado mucho en su velocidad y amplitud (Productores, FIRA, FGP, SDA, INIFAP).

El proceso tiene que ver con la adopción de nuevas tecnologías; con la modificación de fechas de siembra; dar otro orden a la producción; las tecnologías tienen que ver con manejo de plagas, de enfermedades, con nuevos productos químicos, con sistemas para el cuidado y conservación del agua y el suelo, como la labranza de conservación, labranza de doble surco; con nuevos sistemas de riego más eficientes (FGP, SDA, INIFAP, FIRA, Productores).

Es un proceso que involucra a la tecnología de riego y a la agricultura intensiva; en riego inició por lo menos en los años 1996-1997, probablemente antes con la rehabilitación de la infraestructura de riego que estaba muy deteriorada por parte de los módulos de riego, los cuales fueron constituidos bajo muchas presiones y asumieron la gestión del agua para riego desde octubre de 1992 en un proceso de transferencia oficial de parte de la Comisión Nacional del Agua hacia ellos, y la agricultura intensiva data del año 2002 con proyectos de invernadero impulsados por el Patronato, la SDA y Sagarpa en el norte de la entidad (SDA, Patronato).

El proceso de innovación en riego ha consistido en promover por medio de programas de gobierno como Alianza para el Campo, la modernización vía adquisición de sistemas de riego presurizado, por goteo y multicompuertas; existen, en opinión de las instituciones como SDA y FIRA, muchos apoyos que llegan hasta 18,000 pesos por hectárea a productores de menos de seis hectáreas, quienes constituyen 62% del total de productores, es decir 78,120 productores, y de los 13,500 pozos que existen en la región 8,500 han sido apoyados en tecnificación.

Los proyectos de innovación en agricultura intensiva se apoyan vía Procampo Capitaliza FAPPA de la Secretaría de la Reforma Agraria; en opinión de las instituciones (SDA, FGP), sí están accediendo los productores a los apoyos pero se requiere mayor autogestión de parte de ellos y difusión de los programas por parte de las instituciones. En invernaderos, que es agricultura intensiva, han sido apoyadas y beneficiadas 50 hectáreas que benefician a 52 familias en el norte del estado por los problemas de falta de agua que existe; son invernaderos en hidroponía, lo que obedece a la carencia y necesidad del agua y a los intereses de empresas extranjeras que promueven estas tecnologías (SDA, Patronato).

En producción de granos, con la tecnología de labranza de conservación se ha impulsado la reconversión productiva hacia cultivos de alternativa y menor consumo de agua; para hacer un uso más racional del agua, se ha pasado del trigo a la cebada[4] (SDA, FGP, Productores, IASA).

---

3. El nuevo presidente de la Fundación Guanajuato Produce manifestó esta opinión.
4. Dados los altos costos de producción, con el uso de dicho sistema de labranza de conservación los productores se ahorran 2,050 pesos por hectárea. Esta información me fue proporcionada por Arturo Gómez, productor innovador de Valle de Santiago.

La tecnología en goteo debe ir más allá de las hortalizas; se está impulsando en forrajes como la alfalfa; hasta ahora sólo se cultivan 3,000 hectáreas y el potencial es muy grande; ahorra mucha agua en comparación con el riego de inundación o aspersión (FIRA).

El proceso de innovación se realiza en cultivos como cártamo, canola, garbanzo, en los que no hay quienes vendan la semilla, la maquinaria y el servicio; a quienes "le entran" debe apoyárseles con asistencia técnica y comercialización por parte de la SDA (SDA, Productores).

En general la innovación está también muy ligada a la creación de empresas u organizaciones de productores (módulos, SPR, cooperativas) para producir algo o apoyar organizadamente los distintos problemas y necesidades de las actividades productivas para los miembros de las organizaciones. Aún hay cabos sueltos sin integrar, hay muchas altas y bajas en las organizaciones (SDA, Productores).

Un detonante importante de la innovación fue el TLCAN y la liberalización comercial de la agricultura, ya que puso obligadamente a los productores agrícolas a competir; debieron revisarse los procesos productivos por parte de ellos, así como las cantidades de semilla y de fertilizante que se usaban (SDA, FIRA, Productores).

En el proceso se implica hacer a tiempo las cosas, uso eficiente del agua, identificación de nuevos materiales/variedades con potencial de producción, sistemas de riego; los productores se convencen primero de que la tecnología les sirve. El proceso data de ya hace muchos años; año con año se busca cambiar por parte de muchos productores (FGP, SDA, FIRA, Productores).

En el proceso de innovación del Bajío se consideran también nuevos híbridos o variedades de semillas impulsados por empresas privadas, así como información sobre paquetes tecnológicos, el manejo y control de enfermedades, de plagas, de malezas, de fertilizantes en distintos cultivos y en la agricultura protegida en invernadero.

La irrigación orientada hacia el uso más eficiente del agua a través del riego de goteo se ha llevado a la fresa, al ajo, a las hortalizas, en éstas a partir de cuencas plásticas para conservar el agua; ha sido muy importante el sistema de labranza de conservación en los granos, la labranza en surcos, la rotación de cultivos, los cultivos alternativos; el riego data de hace 10 años, los paquetes tecnológicos de hace más tiempo (INIFAP Celaya, Patronato, Cesaveg, Productores).

El proceso involucra en general la mejora de los sistemas de producción a partir de contar los productores con recursos financieros y de considerar el valor que se le debe dar a la producción, y teniendo como referencia los precios internacionales; así, unos aspiran a sobrevivir y simplemente reproducirse y otros buscan deliberadamente crecer y transformarse en empresarios agrícolas (SDA, FIRA, Productores).

La innovación en el agro del Bajío obedece a necesidades concretas, a problemas de supervivencia, y para muchos productores tiene que ver con intereses económicos; se convencen los productores por los mejores ingresos que reciben por el uso de las nuevas tecnologías y no precisamente por el interés de ahorrar agua o por otra cosa, es este caso cuando se han introducido tecnologías de riego por ejemplo (SDA, Productores).

La innovación se promueve entre productores de granos por el gobierno y otras instituciones; la labranza en surcos de doble hilera de 70 centímetros permite ahorrar 50% de la semilla (cebada, trigo, maíz, sorgo) que se utiliza en labranza tradicional; el tipo y calidad de semilla que utilizan es muy importante y la promueven las empresas semilleras; algunos productores "checan" y comparan el tipo de semillas que existen en el mercado (FGP, SDA, Productores).

En el agua se necesita mucha innovación tecnológica. Se busca fundamentalmente por parte de los productores incrementar su margen de ingreso monetario neto y el gobierno y otras instituciones como FIRA, SDA, CNA, INIFAP, CEAR, ICA, ITA buscan y promueven prioritariamente el uso racional del agua.

En riego se innova por el fuerte incremento habido en costos de producción, por ejemplo en el sistema de acolchado y por el nuevo contexto competitivo en el que tiene lugar, como lo es la globalización económica; el acceso a información es vía Internet y otros medios como la televisión, folletos, convocatorias que les permiten a muchos productores conocer nuevas tecnologías (SDA, FIRA).

Lo primero que hacen los agricultores innovadores es acceder a la información existente vía Internet, expos, foros, etc., luego incorporan un conocimiento sobre una innovación para mejorar su cultivo, ya sea en fertilización, en riego, en invernadero, en manejo poscosecha, en certificación de buenas prácticas agrícolas; otra acción ha sido contactar con proveedores de la tecnología para conocer los mecanismos de venta y financiamiento; hay empresas que financian con un bajo interés anual (3%); hay parafinancieras que descuentan recursos en FIRA vía un banco y realizan trabajo de gestoría para acceder a los apoyos que ofrece el gobierno; las empresas no siempre ofrecen una tecnología de calidad y el servicio posventa (FGP, SDA, FIRA, Productores).

Los productores innovadores constituyen un 3% de los productores agrícolas y son quienes ven una experiencia ajena y la desean probar, como biofertilización, hidroponía, maquinaria como cosechadoras y empacadoras, sembradoras de precisión, labranza de conservación, riego por goteo u otro; son fundamentalmente aquellos productores que tienen algo de dinero y una visión de la agricultura como negocio (Muñoz y Santoyo, 1996; FIRA).

Hay líderes técnicos en las comunidades, siempre hay quienes buscan mejorar sus procesos; en el Bajío tanto los productores de avanzada como los más pobres buscan mejorar; en cada tipo de productores es distinto en cuanto a cómo se avanza, a lo que hacen, cómo deciden lo que van a sembrar, el más avanzado hace registros de sus gastos, hace comparaciones, proyecta lo que va a sembrar, lo que va a cosechar, a cómo va a vender, cuánto va ingresar, cómo se va a financiar, tiene una base económica importante que le permite viajar para conocer y comparar, realizar otras experiencias y poder finalmente invertir (SDA, Productores).

El productor de subsistencia tiene muchos problemas económicos, tiene barreras culturales, hay obstáculos por el bajo nivel educativo y, a pesar de ello, busca mejorar su agricultura; eso le da una base para moverse en la tipología de productores (Productores).

Los productores innovan cuando revisan sus procesos, cuando hacen su análisis y ven que requieren un cambio (comportamiento reflexivo); sienten que están perdiendo pero no saben qué está pasando; está en sus manos cambiar sus procesos, ver en dónde gastan más en porcentaje, cómo pueden reducir sus costos; hacer agricultura sin preparar la tierra les permite ahorrar e incrementar el rendimiento por hectárea; toda la tecnología tiene sus requisitos, hay que comprenderlos y aplicarlos para que maduren, hay necesidad de que se los expliquen, tarea de los técnicos y capacitadores, ya después se verá si desean pagar por ese cambio que tienen en puertas, en forma positiva (SDA).

Por ejemplo, no se ha extendido de modo importante el sistema de la labranza de conservación por sus requisitos; no se han sabido cumplir éstos, el concepto no ha sido entendido, el manejo del rastrojo, cómo trillarlo y desmenuzarlo, cómo dispersar el rastrojo del periodo anterior, una parte de la pastura en ocasiones se debe empacar, cómo realizar el manejo de la maleza; los productores precisan ser expertos en herbicidas, en el manejo del riego, en su cantidad y frecuencia, en el manejo de las enfermedades y plagas, deben ir desarrollando su propia experiencia y su propia teoría y hacer los propios registros los productores; ¿quiénes arrastran el lápiz? Sólo unos pocos, quienes aspiran a devenir empresarios agrícolas (SDA, FGP, Productores).

En una perspectiva muy amplia y abierta de la innovación, la realidad es que todos los productores innovan; los de hortalizas con dosis de fertilización, control de plagas, en maquinaria y en riego; los pequeños productores con nueva semilla para los granos o usan la de sus compadres; algunos minifundistas de temporal también llegan a utilizar las semillas mejoradas; los agricultores que buscan información hacen registros de su forma de operar y ven resultados, su mejor indicador es su ingreso.

En las organizaciones son algunos de los módulos de riego los que más innovan, buscan permanecer y mejorar; las organizaciones vinculadas a agricultura por contrato, en la cebada y en las hortalizas; la necesidad obliga a innovar a todos; al ver que un proceso ya no funciona bien, aun con el mismo cultivo, cambian la semilla, cambian el fertilizante, cambian el tipo de labranza, modifican la cantidad de semilla que utilizan por parcela, abren una brecha tecnológica (SDA, FGP, INIFAP, Productores).

Los horticultores, los forrajeros, los de granos innovan en variedades, en fertilización, en plagas, en siembra en surcos para hacer más eficiente el uso del agua y reducir los costos. Impulsora Agrícola, monopolio comercial de la cebada, por ejemplo, convenció a todos los productores de cebada para producir de ese modo, ya que se reduce el uso de semilla y vieron buenos resultados (INIFAP, Productores).

Algunas veces el tipo de productor que innova tiene mayor grado de escolaridad y menor edad, innova cuando se siente seguro y con garantía de que va a tener éxito; primero buscan conocer dónde van a innovar, buscan información y la experiencia de quienes ya lo han hecho, luego lo hacen (SDA, FGP, Productores).

Transición, innovación y ventajas competitivas

El amplio desarrollo de la globalización de los mercados y de la tecnología ha sido una condicionante importante sobre el proceso de transición e innovación que está tenien-

do lugar en el Bajío (Ekboir, 1999; Domínguez, 1998). Todas las actividades agrícolas directas y la producción misma se han visto influenciadas de una manera clara, a través fundamentalmente de la determinación de los precios de los granos (con excepción de la cebada) y de las hortalizas por el mercado internacional, y en los precios de todos los insumos, de la maquinaria, del equipo y de la tecnología en general.

Dicho contexto de globalización ha participado fuertemente en la modificación de las condiciones de reproducción social de los productores agrícolas, sobre las condiciones económicas de su producción e impactado sobre los procesos de difusión de la información y de la tecnología, aunque de manera muy desigual y parcial. Es en dicho marco que está teniendo lugar la introducción de nuevas formas de producción agrícolas, como son la labranza de conservación, la labranza en surcos, el acolchado, el riego por goteo, las nuevas variedades de semillas y las distintas innovaciones que han estado desarrollando los distintos actores sociales para responder al cambio del entorno regional.

Considero que a pesar de no tener mucha articulación entre sí y un manejo sistemático, los actores sociales e institucionales de la región están tomando decisiones fundamentales para mejorar su desempeño y los resultados de su actividad fundamental; es ese nuevo comportamiento de los productores y sus estrategias de innovación en que se expresa, lo que está generando el proceso de transición en la región (Crozier, 1977).

Todos los actores sociales e institucionales de la región están actuando, más por su propia cuenta que de una manera orquestada, para impactar en ella y buscar con sus acciones que la actividad agrícola recupere su pérdida de rentabilidad, su competitividad y se instale en una senda de éxito.

Considero que se están gestando nuevas capacidades sociales entre los actores sociales de la región, entre las que destacan de manera primordial la capacidad de innovación —entendida ésta en un sentido muy amplio—,[5] la capacidad de sobreponerse a las adversidades, capacidad de romper, aunque sea un poco, con la extrema dependencia, particularmente respecto de actores institucionales y actuar por cuenta propia, ya sea por iniciativa propia como en el caso de los innovadores pioneros, o por efecto seguimiento/contagio de los que van a la zaga; la capacidad de provocar y acrecentar algunas experiencias, por parciales que sean, que están impactando paulatinamente entre los productores[6] (Porter, 1998; Afuah, 1999; Ekboir, 1999).

Entre algunas organizaciones de productores como los Módulos de riego (el Valle de Santiago) y SPR (Nuevo milenio), aunque de manera parcial y muy desigual, también está teniendo lugar una serie de nuevas acciones enfocadas como estrategias específicas, encaminadas a constituir una nueva capacidad organizacional, una

5. Realización de nuevas actividades, realizarlas de nuevas maneras, incorporación de nuevos insumos o tecnologías (Porter, 1998; Afuah, 1999).
6. Realización de días de campo en los cuales de productor a productor se difunden los resultados de sus experiencias con la labranza de conservación y otros sistemas y con el uso de otros insumos y tecnologías.

capacidad de cambio y una capacidad para realizar innovaciones, para apoyar a sus miembros en el proceso de cambio e innovación que está gestándose en la región; su impacto es aún muy parcial, sin embargo está siendo un soporte importante en las nuevas acciones que se están realizando (Crozier, 1977).

Tales estrategias de cambio individuales y colectivas están apuntando, con el apoyo que logran convocar de los actores institucionales de la región, a que unos, los productores agrícolas más depauperados logren sobrevivir como tales, y otros, los productores de mejores recursos económicos, transiten deliberadamente hacia nuevas y más desarrolladas formas socioeconómicas de producción (Akrich, 1988).

El entorno regional ha estado condicionando y presionando a muchos productores y a algunas organizaciones para que a partir de su propia cultura perciban la situación y los cambios que están teniendo lugar, hagan sus propias interpretaciones y actúen en consecuencia, dentro de sus posibilidades, para mantenerse como productores unos, y otros buscar la movilidad; han sido ellos quienes deciden realizar ciertas acciones, el contexto sólo actúa como una situación dada; son ellos quienes ejercen su margen de libertad o no lo hacen a pesar del entorno adverso (Crozier, 1977; Akrich, 1988; Morgan, 1996).

Sin embargo, a pesar de los cambios e innovaciones que están teniendo lugar entre los productores y en algunas de sus organizaciones, la abrumadora mayoría no tiene definida una verdadera estrategia competitiva coherente y que involucre acciones diversas en lo que constituyen las distintas actividades de su cadena del valor, cualquiera que sean los cultivos que producen; menos aún tienen documentados sus procesos en términos de las actividades implicadas y sus respectivas entradas y salidas y cómo se enlazan entre sí (Porter, 1998).

Algunas organizaciones como el Módulo de Valle, si tienen constituido un sistema, sin ser muy acabado, de sus entradas, de las salidas, de las operaciones, de las acciones y tareas a realizar para brindar sus servicios, la comercialización y ventas; el diseñar y resolver adecuadamente en cada caso estos aspectos, es lo que podrá brindar a las organizaciones y a los productores una ventaja para apoyar más adecuadamente a sus miembros a gestar o recuperar capacidad y ventaja competitiva; únicamente el diseño expreso de una estrategia amplia puede configurarlo y lograrlo (Porter, 1998; Ekboir, 1999; Afuah, 1999).

Si un productor o una organización no saben como sistema y conscientemente para un periodo dado, cómo van a competir, cómo van a manejar sus costos y cómo se pueden diferenciar y producir con calidad y con orientación al mercado, todas las acciones que realicen podrán tener una cierta ventaja o brindar momentáneamente una respuesta parcial y más obligada que reflexionada, pero no es una estrategia diseñada de fondo para transitar con acciones concretas en un plazo dado a configurar verdaderas ventajas competitivas en las compras, en el proceso de producción, en la cosecha, en la comercialización y venta; no cambia de fondo su situación y las condiciones de su contexto productivo (Porter, 1998; Ekboir, 1999; Afuah, 1999).

Cuando un productor (como don Ezequiel Martínez y don Arturo Gómez) o una organización (como el Módulo de Valle o la SPR Nuevo Milenio) definen su estrategia

competitiva para un periodo dado, deciden qué cultivos van a producir, cómo los van a producir, a qué mercados se orientarán, cómo los distribuirán y comercializarán, a qué precios venderán, con qué otros productores competirán, cuánto ganarán; eso implica realizar la gestión de su actividad como un negocio; ésa es una gran innovación que los está diferenciando radicalmente de los demás productores (Porter, 1998; Afuah, 1999; Muñoz, y Santoyo, 1996).

Uno de los problemas o limitaciones culturales más fuertes por los que atraviesan la mayoría de los productores y las organizaciones de productores es que, a pesar de saber por la vía de los hechos que se encuentran inmersos en una economía de carácter mercantil-capitalista, no gestionan su actividad agrícola y de servicios como un negocio, no saben la mayoría de las veces cuánto gastan, no saben exactamente cuánto ingresan y cuánto ganan o cuánto pierden, no hacen registros de su actividad, no realizan planeación financiera y agrícola, no arrastran el lápiz (Gutiérrez y Trapaga, 1986).

Desde luego que ése es un problema de educación, es decir de carácter cultural; no es fácil desde afuera rápidamente explicar porqué no han aprendido a arrastrar el lápiz y de la manera más sencilla registrar todos los gastos, todos los ingresos y sacar la diferencia o saldo; en la inmediatez lo que se presenta es que anteriormente no lo hacían, es decir sus padres y abuelos no lo hacían porque no tenían necesidad de ello, dado que era la suya una economía agrícola campesina familiar con carácter de reproducción simple y la situación imperante en el entorno socioeconómico en el que se insertaban no se los exigía, y me parece que por ello no enseñaron y no transmitieron a los actuales productores la práctica y costumbre de hacer los registros de sus cuentas (Cuche, 1996; Fromm y Maccoby, 1973; Gutiérrez y Trapaga, 1986).

Actualmente las condiciones socioeconómicas, inéditas en comparación con otras épocas, generan en algunos productores agrícolas la necesidad de realizar registros de las entradas y salidas económicas, que luego los llevan a realizar otras acciones como comparaciones, proyecciones y prospecciones, lo que los conduce a planear qué sembrar y cómo financiarlo; de aquí a realizar una gestión de su actividad productiva como un negocio, lo que es en mi opinión una gran innovación que les permite quemar etapas en su desarrollo y dar un salto cuántico, ya que les da otra perspectiva y enfoque para manejarse y crear una visión que los lleve a un cambio más de fondo (Muñoz y Santoyo, 1996).

Esa situación ya comenzó a presentarse en la región. Un pequeño productor innovador, don Ezequiel Martínez, que aspira deliberadamente a convertirse en empresario agrícola, entre otras estrategias realiza el registro de sus cuentas, hace proyecciones de sus resultados, sabe anticipadamente cuánto va a ganar al final del ciclo productivo; desde luego que no es el único que lo hace, pero no es éste un procedimiento muy común.

Otro productor, don Arturo Gómez, realiza, antes de decidir qué sembrar, una comparación entre cultivos, los precios de los insumos, los precios de la producción, dimensiones de las hectáreas a sembrar, rendimientos, cómo financiaría en cada caso, quién sería el comprador de su producto y con base en ello toma sus decisiones de producción.

Eso es de fondo, además de la perspectiva, la visión y el enfoque con que lo hacen, lo que los diferencia y define como verdaderos agricultores innovadores y pioneros respecto de la gran masa de productores que solamente realizan algunos cambios puntuales para subsistir y reproducirse tal y como están.

Si bien dichas acciones son innovaciones, al ser actividades nuevas antes no realizadas por ellos, tienen fuertes límites porque van solas, las realizan parcialmente como en el caso de la labranza de conservación, no las acompañan de otras actividades y tecnologías, ni las encadenan, por lo que no les permiten trascender verdaderamente, no les genera nuevas capacidades y competencias para negociar mejor sus procesos y ser más competitivos (Muñoz y Santoyo, 1996; Porter, 1998; Afuah, 1999).

A pesar de las limitaciones que presentan, de su dispersión, de que no todos los productores agrícolas realizan todas las nuevas acciones o cambios en sus tecnologías y procesos productivos y de ser un proceso en marcha, las innovaciones que están teniendo lugar en la actividad agrícola del Bajío guanajuatense están siendo muy importantes.

En todos estos cambios y estrategias están siendo utilizados nuevos conocimientos y tecnologías para ofrecer en algunos casos nuevos cultivos como las hortalizas, la alfalfa, la canola, el garbanzo y la cebada, fundamentalmente, para producirlos en muchos casos con nuevos sistemas de siembra como la labranza de conservación, sistema de doble surco o hilera, de seis surcos, el acolchado, con nuevas variedades de semillas; buscando en ocasiones manejar de otro modo el riego y la fertilización, el suelo, el esquilmo, la maleza, las enfermedades y plagas como en casos de cultivos como el brócoli, el de la papa, el ajo y la fresa, en los que los productores organizados han solicitando para ello la intervención y asesoría de instituciones como el INIFAP, el Cinvestav y del Cesaveg, y apoyos de la SDA y la FGP.

Lo importante a destacar es que algunos cambios e innovaciones están siendo realizados por una gran cantidad de productores agrícolas, conscientes de la necesidad de modificar su comportamiento y su proceso productivo para mejorar sus resultados, o por lo menos para poder mantenerse como productores; tienen más o menos clara la idea de que no pueden continuar más con los mismos procedimientos y prácticas que los están llevando a la ruina y expulsando de la actividad agrícola.

La innovación que realizan, expresa y tiene por lo menos tres significaciones entre los productores y entre las organizaciones de productores, por parciales que sean las mismas y por pequeños que ellos sean: un cambio en la lectura, percepción e interpretación del entorno, un cambio de actitud y comportamiento y un cambio en su capacidad de respuesta; lo que es de por sí un importante aprendizaje y la implicación de una nueva capacidad para poder producir otro cultivo y modificar así las capacidades y competencias con que cuentan (Cuche, 1996; Morgan, 1997; Argyris, 1997).

Las innovaciones realizadas hasta ahora, en mi opinión no están siendo radicales, ya que no están destruyendo ninguna competencia. La labranza de conservación, a pesar de que es un modelo alternativo de agricultura, al no estar siendo practicada de manera integral y por una masa crítica de productores no está siendo por ello una innovación radical; una vez que la misma se practique como debe ser y amplíe de ma-

nera importante su frontera, destruirá una amplia gama de competencias directamente asociadas a la práctica de la "agricultura convencional" que utiliza intensivamente agroquímicos (Afuah, 1999; Ekboir, 1999; Alter, 2001).

Esos pequeños cambios e innovaciones están evidenciando un importante proceso de transición de carácter sociotécnico en la agricultura del Bajío, al ser algunos de ellos, como la labranza de conservación, aunque parcialmente, y el uso de semillas mejoradas, realizados por todos los productores que disponen de riego, y al realizarse con la participación de otros actores institucionales vía particulares interacciones, estas acciones están configurando y sentando las bases de cambios e innovaciones más fundamentales y profundas que permitan cambiarle la fisonomía a la región (Akrich, 1988).

En la región no sólo los productores que disponen de mayores y mejores recursos financieros y mejores tierras realizan innovaciones; desde luego que las suyas son de mayor significación y trascendencia; también una gran cantidad de productores minifundistas y de limitados recursos económicos están respondiendo de una manera diferente y más consecuente con las presiones y desafíos que el entorno agrícola les está significando.

Las innovaciones están teniendo lugar a partir de procesos más o menos complejos de interacción entre actores sociales, entre actores institucionales, entre actores sociales e institucionales, entre actores sociales y el mercado, entre actores institucionales y empresas. Todo ello es, en un sentido, un importante resultado de un aprendizaje capitalizado por los productores y por las organizaciones de productores que las realizan, ya que han implicado su reflexión y su toma de distancia con su práctica cotidiana y al ser una respuesta distinta a sus problemas y necesidades, sobre todo cuando en el caso de algunos productores y algunas organizaciones es producto de una experiencia planeada como Ezequiel Martínez, Arturo Gómez y el Módulo de Valle (Alter, 2001; Argyris, 1997).

Las innovaciones, por pequeñas que sean, se presentan como un nuevo enfoque para restablecer el nivel de ingreso monetario neto y la competitividad en los casos de algunos productores rurales que siempre realizan varias acciones acompañadas, y en casos de otros productores solamente para poder reproducirse y subsistir al presentarse como simples estrategias de supervivencia.

El sólo bajar los costos de producción un poco en un ciclo productivo en granos, por el uso parcial de la labranza de conservación al ahorrarse el arado y rastreado de la tierra un cierto número de trabajadores y por tanto jornales (2,050 pesos por hectárea) permite mejorar el margen que un productor obtiene, pero no permite de fondo una reconfiguración de la capacidad de competir; para ello debe de ser sostenida dicha acción ciclo a ciclo productivo y acompañarse de otras estrategias que coadyuven a la mejora continua durante un periodo de tiempo crítico (Crozier, 1977; Porter, 1998).

Los cambios que están teniendo lugar en el entorno agrícola del Bajío son, en un cierto enfoque o perspectiva, oportunidades que generan condiciones para realizar innovaciones; no todos los productores y no todas las organizaciones de productores

están siendo capaces de percibirlas o no tienen los suficientes arrestos o agallas para aprovecharlas, ello fundamentalmente por cuestión de cultura; en otros casos también tiene que ver con la carencia de recursos financieros (Morgan, 1996; Cuche, 1996).

Quienes sí las perciben y las aprovechan están realizando acciones muy importantes y, como consecuencia, están transformando significativamente su contexto productivo y de negocios, están creando nuevas ventajas competitivas, están accediendo a información oportuna y la interpretan y le dan significación de nueva manera y sentido en la perspectiva de las actividades agrícolas directas y de las actividades subsidiarias, como don Ezequiel Martínez, don Arturo Gómez y el Módulo de Valle.

Sus ventajas competitivas son sustentables al ser los primeros en realizarlas, al implicar riesgos, al basarse en conocimientos, en redes de relaciones e interacciones, en instalaciones e infraestructura tecnológica, al implicar mejora continua, porque han sido capaces de romper con las reglas que dominan al sector y por ello se han constituido en líderes o ejemplos a seguir; ellos son los productores de su propio éxito al darse nuevas formas de competir y particularmente por sostenerlas, y la realidad es que no están siendo imitados totalmente, sólo de modo parcial y sin continuidad (Porter, 1998; Ekboir, 1999; Afuah, 1999; Le Bas).

Hace falta en el entorno agrícola del Bajío, para que tenga lugar una transición sociotécnica más profunda y rápida, una mayor y verdadera competencia entre los productores agrícolas; esto se debe a que muy pocos manejan su actividad como un negocio rentable; la existencia de la misma favorecería mayormente a los agricultores innovadores por sobre los imitadores y obligaría a éstos a tener más iniciativa y no ir a la zaga (Porter, 1998).

Los productores y organizaciones de productores verdaderamente innovadores tienen necesidad de una gestión más moderna y creativa para operar en el entorno tan cambiante, para poder dar la atención debida sus motivaciones y a la dinámica y desafíos del sector (Oster, 2000).

La innovación como se está realizando en el Bajío se presenta como un proceso social interactivo complejo que está dando respuestas estratégicas y soluciones, aunque no definitivas, a una gama más o menos amplia de problemas y necesidades de los distintos productores agrícolas y a algunas organizaciones de productores; también se está expresando como un cierto proceso de aprendizaje individual y colectivo realizado, aunque parcialmente, que ha puesto en juego información, conocimientos, competencias, saber-hacer y capacidades (Le Bas, Argyris, 1999; Alter).

Las organizaciones de productores en el Bajío difieren fundamentalmente en que unas realizan innovaciones para apoyar a sus miembros, otras no lo hacen o lo hacen mucho menos; las que innovan tienen mayores y mejores competencias técnicas y organizacionales, desde luego mayor capacidad de innovación, mejor capacidad para asimilar y acumular la experiencia y sacar beneficio de ella al aprender, mejor capacidad de captar nuevas informaciones, mejor capacidad para percibir qué está pasando en el entorno, interpretar y dar una significación adecuada, "ver" o configurar oportunidades; tienen una mayor capacidad para actuar y ser consecuentes con su reflexión; estas diferencias constituyen todo un capital organizacional que no se "construye" fácilmente y de la noche a la mañana (Choo, 1998; Senge, 1992).

En el caso de las organizaciones innovadoras, su éxito, que no es total dado que falta mucho camino por andar, si bien ellas lo han fraguado y realizado y hay que reconocerlo, ha dependido del condicionamiento del entorno regional y del extrarregional en el que las mismas se encuentran, ante el cual han estado actuando y respondiendo con estrategias particulares para resolver necesidades también particulares.

Considero que la clave del proceso de transición sociotécnica en la región del Bajío ha radicado en la capacidad innovadora que se está gestando y desplegando entre todos los actores sociales regionales y en los apoyos que están convocando y recibiendo vía diversas interacciones con diversos actores institucionales (Akrich, 1988; Le Bas, Ekboir, 1999).

Constitución de un "ambiente" para el proceso de innovación en el Bajío y el rol de la "proximidad territorial"

El proceso de innovación en todo territorio o región dados, tiene un carácter sistémico y estrechamente asociado a lo que se denomina economías de "proximidad territorial"; en este contexto el Bajío no es la excepción (Héraud, 2003; Matteaccioli, 2004).

El territorio o región constituye un sistema dinámico de actores sociales y de múltiples factores y recursos diversos en interrelación, el cual es portador de potencialidades y capacidades evolutivas específicas.

Las economías de "proximidad territorial" se constituyen a partir de la existencia de factores favorables a los objetivos, en este caso de los productores agrícolas y sus organizaciones. Las condiciones que han hecho propicias y provocado su formación en el Bajío son las siguientes:

1. La concentración territorial y funcional de una gama de instituciones y empresas complementarias entre sí, como instituciones de I&D, universidades, centros de servicios agrícolas diversos, empresas de consultoría, centros de información y transferencia de tecnología, instituciones de gobierno con una orientación específica al medio rural, empresas de equipamiento agrícola, mecanismos de financiamiento de capital aunque limitados, que están generando, difundiendo, transfiriendo los conocimientos, las tecnologías, la maquinaria, los equipos, los insumos, los servicios, los recursos financieros que son en este caso necesarios para la actividad agrícola; todas estas instituciones están localizadas en una red de ciudades cercanas entre sí y ubicadas en el Bajío guanajuatense (Celaya, Salamanca, Irapuato, Guanajuato, Manuel Doblado, Cortázar, Valle de Santiago).

2. La existencia de un cierto grado de urbanización, de cierta infraestructura y gama de servicios de la red de ciudades y que garantizan el funcionamiento de todo el sistema en su conjunto.

3. Las redes (sistema de interrelaciones) existentes y que enlazan las demandas y ofertas de recursos, de apoyos y las oportunidades regionales existentes de innovación, de inversión y cambio con las condiciones socioeconómicas de producción, con las necesidades y los problemas sociales concretos de los actores sociales existentes en la región del Bajío (Héraud, 2003; Matteaccioli, 2004; Ekboir, 1999).

La existencia de los problemas y necesidades de los productores y de sus organizaciones, y dada la concentración territorial de la gama importante de instituciones funcionando aunque parcialmente como una red, la infraestructura y los servicios urbanos, sustentados todos en un conjunto más o menos diverso de interrelaciones entre los diversos actores sociales e institucionales, han llevado a un proceso de constitución de un "ambiente" relativamente favorecedor de ciertos programas, apoyos, ofertas, demandas y políticas para impulsar y apoyar el proceso de innovación y cambio en marcha en el Bajío, y esto está teniendo lugar debido a la presencia del fenómeno de "proximidad territorial", sí, "todo" está muy "próximo" en la región (Héraud, 2003; Matteaccioli, 2004).

Se puede hablar aquí perfectamente de que está teniendo lugar en la región el fenómeno llamado de "proximidad territorial" y que éste está favoreciendo el proceso de innovación en marcha, ya que los efectos de la interacción en "la proximidad" multiplican las capacidades de aprendizaje y provocan además el efecto de seguimiento de parte de muchos actores sociales (Héraud, 2003; Matteaccioli, 2004).

Las regiones crean ciertos "ambientes innovadores", ya que no todas tienen presentes los mismos elementos, ni los tienen igualmente "próximos"; los "ambientes" que se crean pueden favorecer u obstaculizar la realización de innovaciones, y el desempeño de la competitividad de una región, la región agrícola del Bajío ha manifestado, debido en parte a la proximidad territorial existente, una relativa tendencia a convertirse en un "entorno innovador".

Es un territorio socioeconómico que busca relativamente favorecer los contactos e interrelaciones entre los actores sociales e institucionales implicados en el proceso de innovación y cambio que han sometido a la región a un proceso de transición sociotécnica, esto como una manera de enfrentar y buscar resolver los problemas socioeconómicos existentes (Le Bas; Akrich, 1988; Mustar y Penan; Héraud, 2003; Matteaccioli, 2004).

Aunque falta mucho por hacer y avanzar, y a pesar de existir mucho desconocimiento mutuo entre todos los actores regionales, se podría decir que es la existencia de cierta tendencia a constituir una relativa "calidad de los lazos" entre los actores sociales e institucionales que están interactuando en relación con el proceso de innovación en marcha, lo que condiciona y modifica el desempeño de la actividad innovadora de los productores, de las organizaciones de productores y de todos los actores institucionales de la región en su conjunto, y es de esperar que se consolide y favorezca el proceso de transición sociotécnico en marcha (Akrich, 1988; Héraud, 2003).

A pesar de estos fenómenos importantes, considero que no es posible aún hablar de la constitución de polos de innovación al interior de la región, falta avanzar mucho para poder definir un perfil así; lo que sí puede estarse reconfigurando también, es un importante polo de desarrollo agrícola regional, algo más que un simple granero del país, que de tiempo atrás había sido, considerando desde luego que la región como un todo está en plena efervescencia, aunque hay que reconocer que todavía es sólo una promesa; faltan muchas decisiones, acciones y una gran voluntad política y compromisos explícitos de todos los actores regionales, particularmente de los institucionales (Akrich, 1988).

El gobierno del estado en Guanajuato es un resultado complejo de las estrategias, los intereses y los objetivos de actores individuales privados y actores públicos y políticos, y el mismo busca configurar una entidad atractiva y creativa, pero no tiene diseñada una política de desarrollo agrícola regional explícita y ésa es una fuerte carencia de su orientación neoliberal.

Las distintas instituciones que desde hace más de 10 años se han ido creando en la región, han respondido a necesidades y objetivos del momento y pueden haber sido apoyadas con recursos federales y de la entidad; igualmente las iniciativas de apoyar por ejemplo el uso racional del agua a partir de ciertas tecnologías como la labranza de conservación o la modernización del riego y de ciertas instituciones como el CEAR, el FIRA, o la SDA, no son gratuitos, pero en ningún sentido son aspectos o partes de una política explícita de desarrollo agrícola regional.

No me parece gratuito que en la región del Bajío se esté poniendo un énfasis institucional muy especial en el uso y manejo del agua en la actividad agrícola y que se estén impulsando programas y apoyos que tiendan a favorecer una mayor racionalidad en el manejo del recurso, ya que en la entidad existe toda una amplia problemática en torno al mismo y que va desde su desperdicio, su alto grado de contaminación, el agotamiento de los mantos freáticos, el insuficiente recargo de los mismos, hasta la disputa por el recurso entre varias entidades federativas y la disputa por su uso urbano, industrial, agrícola, pecuario y para el mantenimiento de los vasos lacustres, como se evidencia en los trasvases que del recurso hace la Comisión Nacional del Agua hace ya varios años desde las presas del estado de Guanajuato al lago de Chapala, ubicado entre las entidades de Michoacán y Jalisco y que abastece del vital líquido a la ciudad de Guadalajara.

Ello explica que la naturaleza de los flujos de información y tecnología que son mayormente ofrecidos, apoyados y demandados en la región, tengan que ver justamente con el recurso acuífero; ello no es parte de una política deliberada para el desarrollo agrícola regional, no, es la problemática territorial y sociocultural en torno del agua y porque es el recurso por excelencia para poder tener dos ciclos productivos anuales en la región, lo que explica que se ha llevado a priorizar dichos flujos; aquí también está presente la consideración de la "proximidad" y ello no es desde luego fortuito, sino que resalta el papel estratégico del recurso agua en el proceso de innovación y cambio en marcha en el territorio del Bajío.

Volviendo a lo de las políticas, tampoco existe una política de desarrollo tecnológico para el sector agrícola; existen apoyos y programas sueltos, no articulados entre sí y con objetivos y estrategias específicas; no hay incentivos, no hay coordinación, ni hay evaluación y duran mientras permanezca el gobierno en el poder.

Sigue privando en Guanajuato, como en todo México, un enfoque parcial de las políticas públicas, así como una escasa coordinación entre las instituciones públicas relacionadas con el sector agrícola y la deficiente ejecución de acciones y programas, sin dejar de señalar que muchas de las acciones gubernamentales siguen basadas en la coyuntura, el clientelismo o la presión política.

El proceso de innovación que está teniendo lugar en el Bajío, es un verdadero fenómeno social y comporta todo un proceso de aprendizaje individual y colectivo que ha implicado una amplia gama de formas de interacción y de acceso a la información, al conocimiento y a la tecnología; a pesar de esto, considero que está haciendo falta en la región una decidida intervención pública inscrita en el marco de una política de desarrollo agrícola regional que permita y siente las bases para profundizar y expandir dicho proceso de innovación y cambio a través del cual está transitando la región del Bajío (Argyris, 1999; Le Bas; Ekboir, 1999).

En el proceso de innovación, como fenómeno interactivo en el que se vinculan diversos actores sociales, los agentes que operan de acuerdo con los incentivos del mercado como lo son todas las empresas privadas nacionales y trasnacionales, y organismos como las asociaciones civiles que venden sus servicios para ser autofinanciables aunque no tengan carácter lucrativo, se rigen por reglas mercantiles y de rentabilidad; otros actores, como las instituciones oficiales y de investigación y desarrollo no responden en absoluto a dichos mecanismos y reglas y es en el territorio de la región donde tienen lugar sus interacciones cotidianas (Le Bas; Ekboir, 1999).

Las interacciones entre los actores sociales e institucionales están implicando transacciones comerciales y relaciones de cooperación y competencia que permiten el intercambio y la transferencia de tecnología e información sociotécnica, económica y mercadológica (Ekboir, 1999; Akrich, 1988).

Referencias bibliográficas

Afuah, A. (1999) *La dinámica de la innovación organizacional*. México: Oxford University Press.

Akrich, M., et al. (1988) "A quoi tient le succès des innovations?", *Annales des Mines,* junio.

Argyris, C. (1999) *Conocimiento para la acción*. Barcelona: Granica.

Choo, W. (1998) *La organización inteligente*. México: Oxford University Press.

Crozier, M. et al. (1977) *L'acteur et le système*. París: Editions du Seuil.

Cuche, D. (1996) *La notion de culture dans les sciences sociales*. París: Éditions La Découverte.

Domínguez, L. et al. (1998) *Tecnología y competitividad en un nuevo entorno*. México: UNAM.

Ekboir, J. et al. (1999) *Algunas reflexiones respecto a los sistemas de innovación en la era de la globalización*. México: CIMMYT/INTA.

Fromm, E., y M. Maccoby (1970) *Sociopsicoanálisis del campesino mexicano*. México: Fondo de Cultura Económica.

Gutiérrez, A., y Y. Trapaga (1986) *Capital, renta de la tierra y campesinos*. México: Ediciones Quinto Sol.

Héraud, J. A. (2003) "Régions et Innovation", *Encyclopédie de L'Innovation*. París: Éditions Économica.

Matteaccioli, A. (2004) *Philippe Aydalot, pionnier de l'économie territoriale*. París: Éditions L'Harmattan.
Muñoz, M., y H. Santoyo (1996) *Visión y misión agroempresarial*. México: UACH.
Porter, M. (1998) *La ventaja competitiva de las naciones*. México: Vergara.
Senge, P. (1992) *La quinta disciplina*. México: Granica/Vergara.

Empleo y desempleo en los procesos de integración (TLCAN y UE): casos México y España

Alejandro José Comparán Ferrer[1]
Martín Gpe. Romero Morett[2]

Resumen

El presente trabajo tiene por objeto probar que durante los últimos 12 años España ha podido elevar el nivel de vida de sus trabajadores a un nivel análogo al que tienen los obreros de sus socios de la Unión Europea, mientras que México no sólo no ha podido hacer lo mismo en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sino que el nivel de vida de los trabajadores mexicanos ha disminuido mucho en relación con el que tienen sus homólogos estadounidenses y canadienses. Para fundamentar esta tesis se presenta un conjunto de indicadores económicos.

Introducción

El proceso de integración europea ha favorecido más al desarrollo de España que el proceso de integración de Norteamérica a México. Peor aún, es posible relacionar el proceso integrador de México con Norteamérica, con la caída del empleo y con el mayor empobrecimiento que la población mexicana ha sufrido en los últimos 15 años. Así, la cantidad de trabajadores que buscan un empleo en nuestro país se ha incrementado año con año y, al no encontrarlo, lo único que les queda es integrarse a la economía informal o emigrar hacia Estados Unidos, donde buscan mejores condiciones de vida. Pareciera que la puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) se hubiera convertido en un detonante de la expulsión de mano de obra hacia Estados Unidos y del crecimiento de la economía informal de México.

---

1. Profesor-investigador del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: acompara@hotmail.com.
2. Profesor-investigador del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: mromero@cucea.udg.mx.

Pese a los crecientes obstáculos para emigrar a Estados Unidos, el flujo de mexicanos es incesante y creciente. De manera temporal y esencialmente ilegal, la cantidad de emigrantes mexicanos pasó de 352 mil 52 entre 1998 y 2001 (promedio anual), a 458 mil 771 (promedio anual) entre 2001 y 2003. Lo llamativo del fenómeno migratorio es su composición: cada vez son personas más jóvenes, la mayoría son hombres, quienes se internan en Estados Unidos, y cuentan con un mayor grado de escolaridad (en 1998-2001, 40.4% del total tenía la secundaria terminada o más; para 2001-2003 la relación pasó a 48.2%). Ello indica que la migración dejó de ser básicamente de trabajadores agrícolas y se orienta hacia otras actividades (Chávez, 2006: 1).

El presente trabajo plantea el problema del empleo y del desempleo que vive nuestra nación bajo las condiciones de integración dentro del marco del TLCAN y lo compara con la posición que tiene España como miembro de la UE. Con esta comparación se busca comprobar que el proceso de integración de la UE ha sido más justo y más equitativo en relación con el que vive México como miembro del TLCAN.

Para realizar la comparación apuntada en el párrafo anterior, se analiza una serie de indicadores macroeconómicos que buscan comparar los niveles de empleo, de desempleo, de ingreso y de instrucción de la población tanto en México como en España.

Con este trabajo también se intenta fundamentar la tesis en el sentido de que una verdadera democracia no es viable si los trabajadores de un país no cuentan con las condiciones que les permitan tener un empleo digno y un salario estable como lo establece la ley, es decir, que incluya seguridad social, aguinaldo, vacaciones pagadas, participación de utilidades, y otros beneficios.

En el siglo XX se gestó la idea de "democracia" como "democracia del trabajo", es decir, que la verdadera democracia presupone que el ciudadano tiene una participación activa en el trabajo remunerado. Así, el ciudadano no se concibe si no es una persona productiva. El ciudadano trabajador debe ganar dinero de una u otra forma para llenar de contenido su derecho a la libertad. El derecho a una remuneración funda constantemente no sólo la existencia privada, sino también la política (Beck, 2000: 21).

En este sentido, Europa ha defendido y practica la democracia que, como primera premisa, defiende el derecho a la educación, después defiende el derecho al trabajo, y de éstas dos nace la conciencia política. De estas ideas podemos conocer cómo la UE ha tratado constantemente de mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos, buscando que la población en edad de trabajo obtenga un empleo remunerado y, dentro de lo que se denomina economía formal, un salario que incluya seguridad, prestaciones, jubilación y pensión. Caso contrario ha sido el de México, donde año con año una cantidad de trabajadores pasan de la economía formal a la informal, perdiendo todo derecho a las prestaciones básicas que tienen los trabajadores europeos y donde el Estado no se ha preocupado por defender dichos derechos. El Estado, en lugar de ser mediador entre las empresas y los trabajadores, más bien se ha convertido en defensor de los intereses de las empresas. El balance del sexenio foxista, en materia de ingreso, es una muestra fiel del deterioro salarial en que ha caído la población trabajadora de México.

> La información disponible […] es tomada del Quinto Informe de Gobierno foxista. De casi 43 millones de ocupados en 2005 [… casi cuatro millones] no percibió un ingreso [… poco más de seis millones] apenas ganaba un salario mínimo (SM) [… 10 millones] obtuvo entre una y dos veces el SM [… 16 millones] recibió entre dos y cinco veces el SM y son considerados como pobres. En suma […] el 84 por ciento del total no reciben los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas mínimas (alimentación, educación, salud, vivienda, esparcimiento, entre otras). Otro [… 3.3 millones] gana entre cinco y 10 veces el SM y sólo [… 1.2 millones] puede considerarse como beneficiado del "milagro" neoliberal, al percibir más de 10 veces el SM (Chávez, 2006: 2).

En contraste, España empezó a elevar las condiciones de vida de sus trabajadores a partir de 1986. Si bien España tuvo en 1994 la tasa más alta de desempleo, que era de 23.9% en comparación con los 15 países miembros de la UE, posteriormente empezó a disminuir.

> Nadie discute que el 2005 pasará a la historia como el año del empleo. La creación de casi novecientos mil puestos de trabajo, a razón de 2,747 al día, es un hecho que no se producía desde 1986, y ha permitido rebajar la tasa de paro hasta el 8.7% en el conjunto del Estado […] La sociedad española, y en especial la catalana, deben felicitarse por estos excepcionales resultados que ofrece la Encuesta de Población Activa conocida ayer (*La Vanguardia,* 2006: 1).

Si bien en la Unión Europa la tasa de desempleo se ha caracterizado por ser elevada, es cierto que a través de estos últimos años ha venido disminuyendo y se debe a que los salarios de los trabajadores son más elevados, principalmente en Alemania, Francia, Italia, Dinamarca, Holanda, Suecia y el Reino Unido, situación que se ha extendido a los menos desarrollados como en los casos de Portugal, Grecia y España, y además un factor que hace ver la tasa de desempleo alta es que la mayoría de los trabajadores cuentan con un seguro de desempleo.

Ahora bien, de los países del TLCAN, solamente en México los salarios de los trabajadores son extremadamente bajos y las estadísticas oficiales encubren perfectamente el verdadero problema del desempleo; otros hechos que hacen ver la tasa de desempleo baja es que ningún trabajador cuenta con seguro de desempleo y además existe una fuerte migración de trabajadores hacia nuestro vecino del norte.

Población ocupada

En los últimos 12 años, de 1994 a 2005 la población ocupada dentro del bloque del TLCAN pasó de 170 millones de trabajadores a 198.6 millones, es decir, durante ese periodo se crearon arriba de 28 millones de empleos. En cambio la UE pasó de 149.3 millones de trabajadores empleados a 167.7 millones. Por tanto, se generaron 18.4 millones de empleos en ese mismo lapso.

En el bloque del TLCAN quien resultó más beneficiado en materia de generación de empleos fue Canadá, le siguió México y en tercer lugar estuvo Estados Unidos. Así,

en Canadá se generaron 3.3 millones de empleos, que representaron 10% del tamaño de su población total. En México se crearon 8.9 millones de nuevos empleos, que significaron un incremento del 8% respecto del mismo referente. Y Estados Unidos creó 16.5 millones de empleos equivalentes a 6% de su población total. Aparentemente los tres países que forman este bloque resultaron muy favorecidos, sobre todo nuestro país. Debemos señalar, sin embargo, que se trata de tres economías muy diferentes, dos de ellas —EU y Canadá— fuertemente tecnificadas, cuya población total en 2004 se estimaba en 293 millones y 32 millones de habitantes, respectivamente; mientras que México es un país con bajo avance tecnológico y deficiente infraestructura industrial y de comunicaciones, y con una población calculada al año 2004 de 104 millones de habitantes.

Existen estudios de la Organización Internacional del Trabajo que demuestran que durante el periodo 1994-2004 nuestro país debería de haber generado, en promedio anual, un millón de empleos. El no haberlo hecho explica en parte el alto índice de mexicanos que emigran hacia la frontera norte de nuestro país. El dato de emigración de mexicanos hacia la Unión Americana es sorprendente ya que para estas fechas eran de casi nueve millones.

En cuanto a la UE, en ese mismo periodo hubo algunos países menos desarrollados que generaron más empleos que algunos países avanzados; los casos de Irlanda, que generó 17% de empleos respecto a su población total, y de Portugal con 8%. Por otro lado, países avanzados que casi no generaron empleos, Alemania con 1%, Bélgica y Suecia con 3%; la excepción fueron Italia y Dinamarca con 4%, Francia y Reino Unido con 5%, Holanda 7%, y Finlandia con 8%; sin embargo, hubo países que no crecieron, como fue el caso de Luxemburgo, o que su crecimiento fue negativo como el caso de Austria -5%.

El caso de España ha sido excepcional, puesto que durante los últimos 12 años ha creado mayores fuentes de empleo que México en relación con su población total. Durante el periodo 1994-2005 México generó 8.9 millones de empleos, lo que significó 9% de la población total de nuestro país; sin embargo, España avanzó en este rubro significativamente, ya que logró crear seis millones de empleos, significando 15% de la población total de ese país, que en 2004 ascendía a 41 millones de habitantes.

Un análisis más profundo de esta situación la podemos observar si estudiamos los periodos que van de 1994 a 1999 y de 2000 a 2005 (véase cuadro 1). En ellos se puede observar cómo ha venido creciendo la generación de empleo en forma general en los dos bloques económicos; sólo que en España aumenta ligeramente, en tanto que en México disminuye drásticamente.

En el periodo 1994-1999 tanto en los países del TLCAN como de la UE se crearon una cantidad significativa de empleos, que en términos de porcentaje representaron un aumento de 63 y 60%, respectivamente, en relación con el total de empleos generado durante los 12 años. En el caso de España, fue el periodo de menor generación, pues sólo se creó 42% del total de empleos, pero el empleo iba ascendiendo en ese país. Mientras en México, en este mismo periodo se generó 75% del total de empleos, superior al empleo generado en España.

En el siguiente periodo, 2000-2005, la situación fue delicada ya que tanto en el TLCAN como en la UE se generó solamente 37 y 40% del total empleos que se crearon durante todo el periodo comprendido y donde se observó una baja significativa en la formación de empleos por parte de estos dos bloques económicos.

A pesar de esta situación, España fue uno de los países que generaron más empleos durante este periodo como miembro de la UE; en esa etapa España generó 58% del total de los empleos creados durante todo este espacio de tiempo.

Para México este último periodo fue grave ya que sólo pudo generar 2.2 millones de empleos, lo que representó 25% del total de la creación de fuentes de trabajo, es decir, generó más en el primer periodo que en el segundo.

> México en los últimos decenios ha sido incapaz de ofrecer a todos los que ingresan a la fuerza laboral empleos bien remunerados, lo que ha tenido como consecuencia el surgimiento de fuertes desequilibrios en el mercado laboral […] no se ha logrado establecer una política activa de empleo, dejando que los mercados resuelvan el problema, con todas las consecuencias que ello implica (Ruiz, 2005: 6).

En 1994 nuestra nación tenía una población ocupada que ascendía a 32.2 millones de empleos, pero sólo mantenía registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) 8.7 millones de mexicanos, es decir, 27% del total, lo que indicaba que había muchos mexicanos que percibían salarios sin derecho a ninguna prestación establecida en la Ley Federal del Trabajo, y que en ese momento 23.5 millones de mexicanos se mantenían en lo que se denomina la economía informal. Lo peligroso del asunto era que para 2005 la población ocupada había aumentado a 41.1 millones de mexicanos y sólo estaban registrados en el IMSS 12.9 millones, representando 31% del total. El problema principal es que ha venido aumentando el número de personas que no tienen un salario que marca la ley y que en el momento actual ya son 28.2 millones de mexicanos que se encuentran en la economía informal, es decir, aunque relativamente viene disminuyendo, en números absolutos esta situación ha venido aumentando. Pero también se debe puntualizar que en 2005 se perdieron 1.2 millones de puestos de trabajo, ya que en 2004 se habían generado 42.3 millones de empleos. En este sentido el Estado mexicano no ha tenido la capacidad suficiente para mantener los puestos de trabajo creados durante este periodo y además con la entrada del Tratado de Libre Comercio se ha acelerado el cierre de pequeñas y medianas empresas tanto industriales como agrícolas, generando un retroceso en la formación de fuentes de trabajo.

Si observamos detalladamente el cuadro 1, respecto a nuestro país podremos percibir que las fuentes de trabajo creadas durante todo este tiempo han sido en su mayoría puestos de trabajo que se han creado dentro de la economía informal, ya que la población registrada en el IMSS es menor que la que no tiene seguro social, es decir, de los 8.9 millones de puestos de trabajo que se crearon durante el periodo comprendido de 1994 a 2005, sólo 4.1 millones estaban registrados en el Seguro Social; el resto, 54%, fueron creados en la economía informal.

Es importante destacar que si analizamos los dos periodos, el comprendido de 1994 a 1999 y el de 2000 al 2005, en el primero la economía marchaba más estable-

mente, por lo menos la creación de empleos en la economía formal fue mayor que en la informal; de los 6.7 millones de empleos, 3.5 millones fueron registrados en el IMSS y 3.2 millones se crearon en la economía informal, mientras que en el segundo periodo se crearon más fuentes de trabajo en la economía informal que en la formal: de los 2.2 millones de puestos de trabajo sólo se registraron 600 mil en el IMSS y 1.6 millones se formaron dentro de la economía informal, situación que ha venido deteriorando el ingreso del trabajador por no tener un puesto de trabajo seguro.

En relación con España, la situación ha sido muy diferente. Por ejemplo, en 1996 la población ocupada ascendía a 12.8 millones de trabajadores, de los cuales 12.5 millones estaban afiliados al sistema de seguridad social, es decir, poco menos de 300 mil no contaban con todas las prestaciones. Para el año 2000, de los 15.5 millones que formaban la población ocupada 15.1 millones estaban registrados dentro del sistema de seguridad social, es decir 97% de la población ocupada, y finalmente para 2005 de los 19.3 millones que estaban dentro de la población ocupada 18.1 millones contaban con el sistema de seguridad social, esto es, 94% del total ocupado; sólo 6% de la población ocupada no cuenta con prestaciones de ley, mientras en México es cerca de 69%.

Cuadro 1
Número de empleos creados

Periodo	*TLCAN*	*UE-15*	*España*	*México*	*IMSS pob. registrada*	*Pob. oc. informal*
1994-2005	28.6	18.4	6.0	8.9	4.1	4.8
1994-1999	18.0	11.0	2.5	6.7	3.5	3.2
2000-2005	10.6	7.4	3.5	2.2	0.6	1.6

Cifras en millones.
Fuente: INEGI y *The Economist.*

Tasa de desempleo

Otro de los indicadores importante de analizar es la tasa de desempleo. En el cuadro 2 podemos observar la situación que ha prevalecido en los dos bloques estudiados; se percibe que durante los 12 años que comprende nuestro estudio, la tasa de desempleo ha sido mayor en los países de la UE que en la de los países del área del TLCAN; por ejemplo, de 1994 a 2005 en la UE la tasa de desempleo fue de 8.6% en promedio anual, mientras que la del TLCAN fue de 5.6%. La misma situación se observa durante los dos periodos estudiados; en el primero (1994-1999) la tasa de desempleo en la UE fue de 9.8% contra 6.1% en el área del TLCAN, y en el segundo (2000-2005) en la UE fue de 7.5% en promedio anual y en la de los países del TLCAN de 5.1%. Podemos notar que este indicador se ha presentado favorable en el área del TLCAN en los dos periodos analizados.

Lo que arrojan estos datos es que los países del área del TLCAN tienen mejores niveles de empleo que la de los países de la UE. Si analizamos este indicador en España y México, una situación interesante que se presenta es que el comportamiento de la tasa de desempleo es muy parecido a la de los dos bloques estudiados, pero todavía es más intenso el desempleo en España que en la UE; mientras que en México la tasa de desempleo es incluso más baja que la del TLCAN.

Según los datos mostrados abajo, parecería que el desempleo no ha sido un problema importante en nuestro país, ya que la mayoría de los mexicanos tienen un puesto de trabajo, y que el gobierno ha trabajado intensamente para que la tasa de desempleo sea la más baja de todos los países miembros de la UE y del TLCAN.

> Las tasas oficiales sobre subempleo y desempleo en México son las más bajas de América Latina, e incluso menores a las de cualquier país avanzado de Europa, lo cual genera desconfianza, por considerar que las mediciones oficiales ocultan la verdadera magnitud de la desocupación en el país (González, 2005: 2).

En nuestro país, para tratar de explicar esta situación es importante mencionar que los salarios que perciben los mexicanos son de baja productividad y por lo tanto son demasiado bajos en comparación con los de nuestros socios comerciales, es decir, si se llegaran a incrementar, el desempleo se elevaría considerablemente. Un segundo factor lo explica la elevada emigración de mexicanos que van a trabajar a la Unión Americana, y un tercer factor es que México es uno de los únicos países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que no paga seguro de desempleo a sus trabajadores; la mayoría de sus miembros sí lo pagan.

> En México realmente no hay desempleo en forma significativa, hay subempleo, comentó John Scott, economista del Banco Mundial [...] en México o recibes transferencias privadas, remesas […] o no sobrevives, entonces la posibilidad de desempleo total abierto es muy baja, lo que vemos en general es que la gente tiene empleos de muy baja productividad y de muy bajo pago (Flores, 2004: 1).

Después de observar que el desempleo es muy bajo en México, tendríamos que tratar de explicarnos por qué el problema de la pobreza se ha agudizado, aunque no existen datos muy precisos sobre esta cuestión en la actualidad.

Hernández Laos (2001) considera que las metodologías de cálculo con que se estudia este problema difieren en cuanto el número de pobres. El autor considera que si se toman los datos de Banco Mundial, ajustados por el poder de compra del dólar en México y sin ajustes a cuentas nacionales, se sugiere que sólo 22 millones de mexicanos se encontraban en condiciones de "pobreza moderada" en 1998, de los cuales 11.4 millones se ubicarían en "pobreza extrema". Si se toman en cuenta los sesgos de la ENIGH-98 y se realiza el ajuste a cuentas nacionales, las dimensiones de pobreza en México disminuirían de manera radical: de 13.4 y 6.7 millones de personas, respectivamente. Si se adoptan las mismas líneas de pobreza del Banco Mundial, pero sin ajustar por el poder adquisitivo, las dimensiones de la pobreza en México cambiarían:

39.8 millones de personas pobres y 14.7 millones estarían en condiciones de "pobreza extrema". Continúa Hernández, si tomamos como base la línea de pobreza calculada por el INEGI y la CEPAL, la perspectiva de la pobreza en México se modifica, ya que 57.9 millones de personas estarían en condiciones de pobreza moderada y 30.1 millones en condiciones de pobreza extrema si no se aplican ajustes a cuentas nacionales. Es decir, lo que precisa Hernández es que en el mejor de los casos la pobreza sería de un 14% de la población total de 1998, si se considera el sesgo de la ENIGH, o de 61% si se considera el calculo realizado por el INEGI y la CEPAL, aunque en el mismo estudio precisa el investigador de El Colegio de México que existen otros cálculos metodológicos todavía más elevados de otras entidades que agudizan el problema de la pobreza en nuestro país (Coplamar: 87.1 millones de pobreza moderada y 57.6 millones de pobreza extrema).

Ahora, si tomamos en cuenta las cifras más conservadoras de la pobreza en México que nos señala Hernández Laos en su estudio, podemos observar que existe una clara contradicción con la tasa de desempleo y el índice de pobreza en México. Pero también puede interpretarse que la mayoría de los trabajadores en México tienen un salario que los incluye en la pobreza moderada, incluyendo a una parte de la población que no percibe un salario que, por su condición, forma parte de pobreza extrema.

Cuadro 2
Tasa de desempleo
(%)

Bloques económicos y países	*1994-2005 Promedio*	*1994-1999 Promedio*	*2000-2005 Promedio*
TLCAN	5.6	6.1	5.1
UE-15	8.6	9.8	7.5
España	16.1	20.7	11.5
México	3.6	4.1	3.0

Fuente: *The Economist.*

Población ocupada por nivel de ingreso

Este indicador refleja que la población ocupada en México en cuanto al nivel de ingreso, no ha mejorando como muchos lo hemos esperado, por lo menos los datos del INEGI en el cuadro 3 muestran que la situación ha disminuido en cuanto al número de mexicanos que perciben un ingreso.

De 2004 a 2005 se perdió un número significativo de puestos de trabajo, no se logró mantener el número de empleos que se venían generando durante el periodo 2003-2004 y, por lo tanto, se perdieron salarios que se dejaron de cobrar, es decir, se perdieron poco más de 410 mil fuentes de trabajo, en parte debido a la incapacidad del gobierno, y al dejar que los mercados de trabajo resolvieran este problema.

Un aspecto que es importante resaltar es que el salario mínimo de los trabajadores en México no ha mejorado para poder vivir adecuadamente; en 1998 era de 34.95 pesos por día, en 2004 de 46.80 y para 2005 de 48.67, que representaba apenas 8.3% del salario mínimo en EU, razón suficiente para que muchos mexicanos crucen la frontera norte en busca de un empleo mejor remunerado.

Si analizamos los tres años estudiados, podemos distinguir que existe un número importante de la población ocupada que gana hasta tres salarios mínimos. En 1998 eran más de 29.8 millones, en 2004 más de 28.6 millones y en 2005 poco más de 27.6 millones de mexicanos. Muchos no llegan ni siquiera a un salario mínimo; entre ellos, para 2004 estaban 3.6 millones, pero para 2005 el número se elevó a más de 4.0 millones de mexicanos, situación que destruye el nivel de vida de muchos y los empobrece cada día más; lo difícil de todo es que al no ganar por lo menos un salario mínimo, muchos trabajadores no tienen derecho a la seguridad social y menos a una pensión.

Cuadro 3
Población ocupada por nivel de ingreso
(Cifras en miles)

Nivel de ingreso en México	*Población (1998)*	*Población (2004)*	*Población (2005)*	*Variación 1998-04*	*Variación 2004-05*
Total	38,401	42,089*	42,503	3,688	414
Población que recibe ingreso	31,955	36,634	36,224	4,679	(410)
Hasta un salario mínimo	7,471	6,631	5,872	(840)	(759)
De 1 hasta 2 SM	11,713	9,446	9,228	(2,267)	(218)
De 2 hasta 3 SM	5,566	8,942	8,462	3,376	(480)
De 3 hasta 5 SM	4,130	7,061	8,095	2,931	1,034
Más de 5 SM	3,075	4,570	4,567	1,495	(3)
No recibe ingreso	5,057	3,570	4,020	(1,487)	450
No especificado	1,389	1,885	2,258	496	373

* Primer semestre.
Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Encuesta Nacional de Empleo.

En cuanto a España, no se puede decir lo mismo. El salario promedio en 2005 fue de 259,406 pesos anuales, es decir, representó 73% del salario promedio que perciben los trabajadores de la Unión Europea, únicamente incluyendo a los 15 países que entraron antes de 2004; y si consideramos a los UE-25 países este porcentaje se eleva a 83% (cuadro 4).

De acuerdo con los datos del INE, el salario medio del trabajador español es de 19,802 euros, aunque el más frecuente o modal es de 12,503 euros. Estas remuneraciones son inferiores a la media europea, a pesar de la incorporación de los países de la ampliación cuyas remuneraciones también se encuentran por debajo de esta media. Si sólo se considera el ámbito de la antigua UE-15 la diferencia es mayor, dado que el salario medio se sitúa en torno a los 27,000 euros, mientras que el salario medio de la

Europa ampliada se sitúa en torno a los 24,000. Los trabajadores españoles también tienen salarios más bajos que los norteamericanos (30,660 euros sin que haya diferencias entre hombres y mujeres) (Guindal, 2005: 1).

En España un salario medio interprofesional es mucho mayor que el salario mínimo de México; por ejemplo, el sueldo promedio en España de un asalariado durante 2005 fue de 163,789 pesos anuales, o de 13,649 pesos mensuales, es decir, 449 pesos diarios. Y en España en 2004 el número de asalariados ascendió a 15.5 millones, y para 2005 la cifra se había elevado a 15.8 millones de trabajadores.

Dos puntos interesantes de analizar en España. Primero, un trabajador con contrato percibe un salario dos veces mayor que el salario de un trabajador sin contrato. Y segundo, una mujer recibe sólo 71% del salario que percibe un hombre. La población con contratos a tiempo completo en 2004 y 2005 fue de 88% de la población ocupada, y el número de mujeres que tienen una fuente de empleo se ha mantenido en 40% de la población ocupada durante el mismo periodo.

Cuadro 4
Población ocupada en España y salario medio en 2005

Ocupación por situación	*Población ocupada 2004**	*Población ocupada 2005**	*Salario medio anual en pesos*	*Salario medio anual UE-15*
Total	18,973	19,314	259,406	353,700
Trabajadores por cuenta propia	3,494	3,446	313,789	
Asalariados	15,502	15,842	163,789	nd
Otros	(23)	26		nd
Ocupación a tiempo completo	16,626	16,999	278,375	nd
Ocupación a tiempo parcial	2,347	2,315	102,704	nd
Varones	11,389	11,549	290,414	nd
Mujeres	7,584	7,765	206,548	nd

* Cifras en miles.
Tipo de cambio: 13.1 pesos por euro.
ND: datos no disponibles.
Fuente: elaboración propia con datos de Ministerio del Trabajo y el INE de España.

Población ocupada por nivel de instrucción

Los datos mostrados en el cuadro 5 nos ayudan a entender que en nuestro país todavía el grado de instrucción de la población ocupada es muy bajo. Se calcula que para 2004 la población ocupada que había cursado hasta la secundaria completa era de 31.9 millones, y a finales de 2005 ésta había ascendido a poco más de 32.0 millones de mexicanos, es decir, en ambos periodos representaba más del 75% y solamente 24.5% había terminado el bachillerato o alguna carrera profesional.

Cuadro 5
Población ocupada según escolaridad

Nivel de instrucción	*Población (2004) Miles*	*Población (2005) Miles*	*Variación*
Total	42,306	42,503	197
Hasta secundaria completa	31,898	32,042	144
Primaria incompleta	8,742	8,782	40
Primaria completa	9,900	9,947	47
Con secundaria completa	13,256	13,317	61
Media superior y superior	10,375	10,423	48
No especificado	33	34	1

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI-ENOE.

Los criterios de la población ocupada por el grado de instrucción cambian en España. En principio, la edad de trabajo es a partir de los 16 años, mientras que en México es a partir de los 14 años. Una segunda diferencia es que dentro de los estudios medios en España incluyen a los alumnos que terminaron la secundaria, el bachillerato o una escuela técnica; en México los alumnos del bachillerato y de carreras profesionales están incluidos en lo que el INEGI denomina escuela media superior y superior, por lo que no habría punto de comparación con los criterios en que los tiene clasificados el INEGI.

La única forma de relacionarlos es si desagregamos a los trabajadores que han terminado una carrera profesional incluyendo técnicos, posgraduados y doctorados, donde el INEGI los incluye junto con los alumnos de bachillerato. De esta forma, podemos compararlos con los alumnos que en España los tienen clasificados con estudios antes del superior y estudios superiores, es decir, alumnos que terminaron una carrera corta o larga que cursaron estudios entre 15 y más de 17 años.

De esta manera, se observa que en España los trabajadores que tenían cursados estudios superiores pasaron de 8% en 1998 a 12% en 2004, mientras que en nuestro país los trabajadores que habían cursado una carrera profesional, en 2004 sólo representaban 6% de la población ocupada, es decir, en México la población estimada que tenía estudios profesionales en 2004 ascendía a más de 2.5 millones, mientras en el mismo año en España, con una población ocupada menor que la de nuestro país, el número de trabajadores que tenían una profesión era de poco más de 2.3 millones. Ahora, si incluimos a los trabajadores que en España tenían terminada una carrera técnica, entonces el porcentaje cambia. Para 1994, los que tenían terminados estudios medios y superiores era de 15% de la población ocupada, y para 2004 se había elevado a 22%, todavía muy superior al porcentaje comparado con nuestro país.

Cuadro 6
Población ocupada. Total niveles de estudio terminado
(%)

	1994	*2003*	*2004*
Total	100	100	100
Hasta estudios superiores	15	19	22
Analfabetas	1	0	0
Sin estudios o con estudios primarios	38	20	19
Con estudios medios	47	58	59
Con estudios antes del superior	7	9	10
Estudios superiores	8	12	12

Fuente: elaboración propia con datos de INE; Mas; Pérez; Serrano; Soler; Uriel.

Conclusiones

Después de analizar los datos arriba expuestos podemos concluir, primero, que aun cuando nuestro país forma parte de un bloque económico bastante fuerte a nivel mundial, esta situación no le ha favorecido en acelerar el crecimiento de la economía y, por ende, el crecimiento de la tasa de empleo. Es cierto que la tasa de desempleo en México se ha observado durante muchos años baja, debido a que nuestras estadísticas no consideran a las personas que emigran hacia el exterior, a que los salarios son bajos y principalmente porque no se paga un seguro de desempleo a los trabajadores que pierden su trabajo. La realidad apunta a que el nivel de ocupación que se genera en México es muy bajo; las personas capacitadas que han terminado alguna carrera técnica o profesional no pueden ingresar al mercado de trabajo aun cuando existe una cantidad de empresas que podrían absorber la mano de obra desempleada. También se debe a que la planta productiva en México no crece al ritmo de la población económicamente activa; muchos trabajadores se mantienen desempleados o subempleados, formando parte de la economía informal o, en último de los casos, emigrando hacia Estados Unidos. Un dato que es importante precisar, se refiere al número de empresas que tiene contabilizadas el INEGI a octubre del 2003, que ascendían a poco más de 3.0 millones de unidades económicas, mientras que el IMSS tenía registrados a diciembre de 2005 sólo 803 mil empresas, lo que indica que 73% de las firmas en el país no están registradas y por lo tanto no tienen registrados a sus trabajadores en el IMSS; a ello se debe que más de 28 millones de mexicanos no estén incluidos en el sistema de seguridad social.

> El TLC ha tenido sus reveses […] La diferencia de ingresos entre México y sus vecinos del norte no se ha reducido. La migración ilegal ha aumentado […] Si Europa edificó demasiadas instituciones, el TLC cometió el error contrario. Carece de instituciones que anticipen o den respuestas a las crisis o que aprovechen las oportunidades. Norteamérica también carece de visión para una identidad global que inspire a los ciudadanos de los tres países para que piensen en sí mismos como algo más que naciones de tres países (Pastor, 2004: 47).

En el caso de España en relación con la UE-15, lo que apreciamos es que los españoles han sido más persistentes y han podido mantener un nivel de empleo importante, donde han procurado que la mayoría de los 19.3 millones de españoles que se encuentran en la población ocupada cuenten con un sistema de seguridad, y sobre todo asegurando que todos tengan una pensión en el momento de su jubilación. En este sentido, los españoles han velado conjuntamente con los países de la UE para mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores, incluso las condiciones de los trabajadores inmigrantes que provienen de diferentes partes del mundo, principalmente de América Latina.

Las remesas de dinero que envían los inmigrantes desde España hacia el extranjero han alcanzado un nuevo récord. El Banco de España contabiliza oficialmente que han sumado 3,844 millones de euros, con un aumento del 10.42% al cierre del año pasado. Estos datos constituyen una evidencia más de la importancia económica que ha adquirido el fenómeno de la inmigración. Basta recordar que hace 10 años el importe de las citadas remesas apenas sumaba 360 millones de euros (*La Vanguardia,* 2006: 1).

En segundo lugar, el estudio de la tasa de desempleo en México no es representativo porque no refleja la realidad de nuestro país, y esto se debe al método que se utiliza, el cual no mide la verdadera proporción de individuos que permanecen desempleados. El hecho es que si la comparamos con los países desarrollados del TLCAN y de la UE, nos damos cuenta que presenta una contradicción enorme, ya que no explica porqué los índices de pobreza tan elevados que existen en nuestro país; en este sentido se debería de homologar el método con los países desarrollados con el fin de revelar el problema tan serio que guarda nuestro nación, con base en este indicador.

En tercer lugar, existe un nivel de ingreso todavía muy bajo de nuestra población ocupada que refleja un nivel de vida mínimo, puesto que los salarios que reciben la mayoría de los mexicanos no son suficientes para mantener una familia; apenas representan 8.3% del salario de nuestros socios comerciales, principalmente de Estados Unidos, y 11% de los salarios que perciben los españoles.

En cuarto lugar, la proporción de mexicanos con nivel de educación superior es todavía demasiado bajo en relación con la población ocupada, lo que refleja una menor productividad en el trabajo que desempeña. El caso es que España, teniendo una menor población ocupada, atesora una mayor cantidad de profesionistas que son más productivos en el campo laboral. Y así como España ha destinado suficientes recursos a la educación de su población, los países de la UE han realizado lo propio para que el nivel de vida de sus habitantes supere a la de los países del TLCAN.

> La omisión más flagrante en el TLC consiste en no reconocer o responder a la enorme brecha que existe en el desarrollo entre México y sus dos vecinos del norte, y eso podría explicar porqué se ha hecho más grande, y no estrecha, desde que el Tratado entró en vigor. La UE elevó a sus países más pobres —España, Portugal, Irlanda y Grecia— y, aunque los dos modelos son muy diferentes, podríamos aprender de su experiencia […] El increíble progreso se debió al libre comercio, la inversión extranjera, pero en mayor parte a la transferencia de ayuda, que ascendió a 2-4% del PNB del país beneficiado. Los proyectos más efectivos fueron en infraestructura y educación (Pastor, 2004: 48).

Por último, debemos concluir que la democracia en Europa ha sido un valor muy importante, que ha permitido a la sociedad europea ser más libre y más justa, concediéndole a la mayoría de su población el derecho a la educación y a una fuente de empleo bien remunerada.

En cambio, en nuestro país no se puede vivir en una democracia cuando la mayoría de la población sólo cuenta con ocho niveles de educación en promedio y en muchos de los casos incompletos; esto sólo les permite obtener trabajos con salarios bajos y de poca productividad.

Referencias bibliográficas

Beck, Ulrico (2000) *Un nuevo mundo feliz, la precariedad del trabajo en la era de la globalización.* Barcelona: Paidós.

Chávez M., Marcos (2006) *Una fábrica de excluidos, sobreexplotados y empobrecidos*. (URL: http://www.lacrisis.com.mx/index.php?option=content&task=view&id=530).

"El año del empleo" (2006) *La Vanguardia,* 28 de enero (URL: http://www.lavanguardia.es/web/20060128/51228685029.html).

Flores, Guadalupe (2004) México no tiene altos niveles de desempleo: BM. (URL: http://www.esmas.com/noticierostelevisa/mexico/399674.html).

González, María de la Luz (2005) *Para medir el desempeño*. (URL: http://www.jornada.unam.mx/2005/02/21/004n1sec.html).

Guindal, Mariano (2005) *España es el tercer país de la UE de antes de la ampliación donde menos se gana*. (URL: http://www.lavanguardia.es/web/20050716/51189215179.html).

Hernández Laos, Enrique (2001) *Retos para la medición de la pobreza en México*. (URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/31/2/HdzLaos.pdf).

"País de inmigración" (2006) *La Vanguardia,* 21 de marzo (URL: http://www.lavanguardia.es/web/20060321/51238220081.html).

Pastor, Roberto (2004) "El modelo de América del Norte en un mundo de tres regiones", en J. Roy (coord.), et al., *La Unión Europea y el TLCAN*. México: UNAM, pp. 35-51.

Ruiz Durán, Clemente (2005) "El reto del empleo en México", *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 1, enero, México.

Las políticas de empleo en los "gobiernos del cambio" en México

Guillermo Campos Ríos[1]
Yoshua Berra Montiel[2]

Resumen

Después de casi siete años de actividad de los sexenios autodenominados como "del cambio", es conveniente efectuar un análisis de la política laboral que han llevado a cabo y que previsiblemente podría ayudar a la solución del crítico problema del desempleo en México. En este artículo se analiza especialmente el Programa del Primer Empleo, tanto desde sus perspectivas teóricas como de sus adecuaciones prácticas, así como de otros tres programas de menor alcance que revelan una sustitución de la política laboral por una política de apoyo social.

Introducción

Estamos en un momento crítico en materia de empleo en México. Por un lado, arrastramos un historial reciente de crecimiento en el desempleo que ha desembocado en una etapa de relativa calma en cuanto al comportamiento de los indicadores básicos de empleo; sin embargo, esta "calma" es factible sólo por los "ajustes" que se han realizado en la porción del personal ocupado y que se ha manifestado en un vertiginoso crecimiento en el subempleo y en la ocupación informal. Por otro lado, estamos culminando un año de actividades de un presidente que en campaña electoral prometió que sería el "Presidente del empleo", lo cual amerita que se haga un balance; primero sobre el conjunto de medidas que desde el gobierno federal se han impulsado para aliviar esta crítica condición de estabilidad laboral, y segundo sobre el éxito que han

---

1. Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Doctor en estudios sociales.
2. Profesora de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Correo electrónico: gcampos@siu.buap.mx / gcampos61@hotmail.com.

tenido estas acciones emprendidas en el marco del segundo sexenio de trabajo de los gobiernos autodenominados como "del cambio" y de los cuales se esperaría una diferente manera de enfrentar el problema del desempleo.

Como telón de fondo encontramos el ascenso de la intolerancia para la permanencia laboral de los emigrantes mexicanos en Estados Unidos, que tradicionalmente ha sido una "válvula de escape" para la presión laboral al interior del país, además de que la inversión en activos fijos del sector secundario está disminuyendo y, a cambio, crecen las plazas del sector servicios con todas las implicaciones que ello tiene dadas las características que este sector tiene en nuestro país. El panorama que se configura es, al mismo tiempo, de ampliación de las dificultades y de esperanza en el establecimiento de una política de empleo más agresiva que pueda responder a la necesidad de una población activa cada vez mayor. Finalmente, se hereda una política del sexenio anterior basada en la generación de autoempleo vía los apoyos a la "changarrización", que es una forma de actuar desde el exterior al mercado de trabajo y en una propuesta que estuvo más bien ligada a las políticas sociales y no a las laborales.

El panorama del empleo en México

En los últimos sexenios el empleo sólo tuvo como palanca de crecimiento a la floreciente instalación de la industria maquiladora de exportación; sin embargo, las características de alta dependencia respecto de la economía estadounidense hicieron que las amplias expectativas de crecimiento originalmente concebidas, se matizaran sensiblemente a raíz de la crisis económica experimentada por aquel país el año 2000.

Una de las preocupaciones principales de cualquier gobierno debe ser procurar ambientes productivos que permitan generar empleos estables y bien remunerados que garanticen un nivel de vida decente y que permitan el consumo y la satisfacción plena de las necesidades básicas de la población. Ésta no es la excepción en el caso de México, que ha visto a lo largo de los años decrecer de manera importante el poder adquisitivo del salario y aumentar de manera significativa la tasa de desempleo.

Está por cumplirse un año de actividad de este gobierno y la promesa reiterada de generar plazas suficientes para satisfacer, no sólo la demanda laboral de las personas que se incorporan al mercado año con año (principalmente jóvenes), sino también las plazas necesarias para cubrir la demanda de personas que de por sí se encontraban desempleadas, no se ha cumplido.

Por sexenios hemos visto que se han quedado en el discurso las políticas de impulso al empleo que requiere nuestro país, pues, según datos del INEGI, en el periodo 1995-2000 se crearon 351,718 empleos por año en promedio, mientras que en el periodo 2001-2006 se generó la cantidad de 62 997 empleos por año en promedio, cifras muy lejanas al millón 300 mil empleos mínimos requeridos para satisfacer la demanda laboral entrante, y más lejos de los dos millones de empleos necesarios para cubrir la demanda laboral en su totalidad.

En 2007 la tasa de desempleo abierto (una medida muy criticada pues no toma en cuenta la informalidad o las personas que intentan conseguir trabajo) ha aumentado

de manera significativa, pues de los 43 millones de personas que conforman la población económicamente activa (PEA), el 4.01%, es decir, un millón 724 mil habitantes no lograron incorporarse en el mercado laboral durante el primer trimestre de actividad, lo cual significa un aumento respecto al mismo periodo del año anterior, cuando la tasa de desocupación abierta se ubicaba en 3.42%, un aumento de casi 200 mil personas en este año, mientras que si tomamos el crecimiento de la emigración y de la informalidad la situación se vuelve más alarmante.

Es muy difícil encontrar una solución a un problema tan complicado; algunos analistas piensan que la escasa generación de empleos se debe a la falta de reformas en la ley laboral, que permitan eliminar las restricciones y rigideces existentes en el ajuste de los salarios y por tanto disminuir los costos de contratación y despido, pero el problema va más allá, y tiene que ver con las características específicas de nuestro mercado de trabajo tan particular, especialmente en lo que muchos estudiosos conocen como "el puerto de entrada", es decir, el primer punto de potencial acceso que se tiene a un trabajo.

La política laboral en México se ha soportado en un marco teórico correspondiente a la perspectiva neoclásica, por ello sorprenden algunas de las medidas adoptadas en este sexenio que inicia, en donde se percibe una comprensión del mercado que se acerca más a la visión institucionalista. Este cambio alinea la política laboral mexicana a los nuevos conceptos que se están manejando en la agenda de las agencias internacionales y que le conducen a atacar el problema del desempleo en dos vertientes; una en el "puerto de entrada" y la otra a través de un desplazamiento de lo laboral hacia las políticas de beneficio social.

Las cuatro acciones que se han tomado en materia de combate al desempleo en este año de gestión presidencial, son:

1. Programa del Primer Empleo.
2. Programa de Empleo Temporal de Caminos Rurales.
3. Programa de Guarderías y Estancias Infantiles para Madres Trabajadoras.
4. Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La primera acción alude a una política claramente laboral, mientras las tres restantes, que por cierto ya existían desde hace más de una década, pertenecen a la agenda de la política social; no se está resolviendo sino provisionalmente la presión que pudiera estar provocando el desempleo.

El señalar que la visión del mercado se pueda estar orientando hacia el institucionalismo no es asunto menor, pues de alguna manera se está reconociendo que el mercado puede ser objeto de modificaciones "voluntarias", es decir, el mercado no es un ente autónomo y autodefinido, sino un espacio de acción de los intereses que cada agente posee. La forma y fortaleza que presente se debe a los esfuerzos, deseos y expectativas que construyen dichos agentes, entre los cuales se encuentra el gobierno.

Los teóricos de la visión institucional son reconocidos como "segmentalistas". De acuerdo con esta visión del mercado laboral, los mercados se van subdividiendo en espacios (segmentos) definidos en principio por la división del trabajo. Reconocen dos tipos básicos de mercados laborales: el primario, con mejores condiciones salariales y

de condiciones de trabajo pero de mayores dificultades de acceso, y el secundario, con salarios más bajos y prácticamente sin adecuadas condiciones laborales, que es a donde se dirigen aquellos que no logran acceder al mercado primario. Las condiciones y requisitos para el acceso a ambos mercados son ordenados por arreglos institucionales, y éstas, junto con el mercado, participan en la asignación de recursos, por tanto las diferencias en los mercados de trabajo tienen que ver con el papel que tienen las instituciones, pues este mercado está integrado por agentes que tienen pesos específicos diferentes, no son homogéneos.

Ésta es una visión que cambia la tradicional concepción con la que se ha manejado la política laboral mexicana que se ha conducido por los principios neoclásicos del mercado.

En el análisis de la primera acción: el Programa del Primer Empleo es donde se encuentra una mayor referencia a una nueva visión del mercado de trabajo. En concreto, se retoma el concepto de "puerto de entrada", que es el punto que separa el mundo de los ocupados de aquél de los desempleados. En la visión neoclásica este punto no existe, pues se reconoce plena libertad de contratación e igualdad en la competencia; sin embargo, para los institucionalistas éste es el punto en que se expresa el conjunto de obstáculos —tanto productivos como improductivos— que impiden o facilitan el ingreso al mundo de los empleados. Sobre la forma en que los "elegidos" pueden o no cruzar por este puerto se han elaborado varias teorías explicativas, que veremos a continuación.

El puerto de entrada en los mercados de trabajo

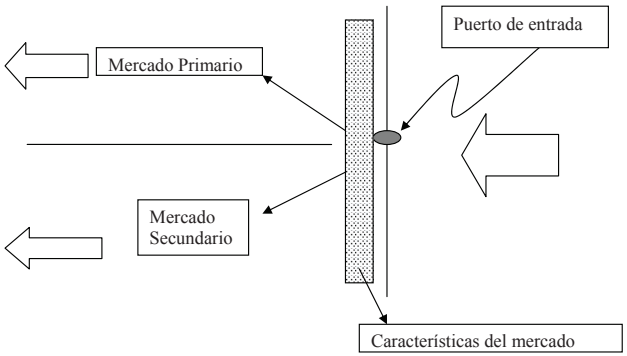
Este punto, además de ser un filtro de acceso al mundo del trabajo, es un concepto que alude a un punto de división entre los mercados primarios y secundarios de trabajo. La entrada a alguno de estos mercados está determinada no solamente por las actitudes y aptitudes con las que cuenta el trabajador individual, sino también con el capital relacional con el que cuente.

El mercado primario garantiza mayor seguridad en el empleo, mejores normas de contratación y existencia de convenios colectivos legalmente reconocidos y mejores salarios, además de posibilidades de ascenso. Por su parte, los mercados secundarios o externos se caracterizan por: bajos salarios y beneficios sociales, malas condiciones de trabajo, elevada rotación de trabajadores, escasas posibilidades de ascenso y arbitraria supervisión laboral (Campos Ríos, 2005). Las características y condiciones para la existencia e ingreso a estos mercados, se definen por el peso específico que tenga cada una de las instituciones y agentes que participan en el mercado laboral (Estado, escuela, sindicatos, empresarios; aunque en algunos mercados ciertos agentes deciden no participar, como es el caso habitual de las universidades, que renuncian a su presencia dentro de este espacio).

Físicamente, el puerto de entrada sería la ventanilla donde un buscador de empleo llena la solicitud de ingreso a la plantilla de una empresa, y es allí donde se confronta con la expresión materializada de los acuerdos y condiciones que las instituciones han

decidido como condición para el ingreso. La figura siguiente muestra cómo se está entendiendo esta idea.

Figura 1



Las condiciones que se establecen para el ingreso al mercado de trabajo ponen en su justo término la importancia que tiene cada uno de los agentes. Esto es importante porque si la escuela renuncia a participar en la definición del mercado, sus egresados enfrentarán "a ciegas" estas condiciones y puede resultar irrelevante la formación que proporcionan a sus egresados, pues finalmente no "pesará" en la obtención de un empleo. Además, en términos individuales el éxito o fracaso en el ingreso a una plaza aparece como un evento absolutamente personal, pierde toda su carga de definición social y, en el caso de los fracasos que son los predominantes en tiempos de crisis, aparecerá como único culpable de ello el aspirante a empleo y quedan "liberados" de responsabilidad o culpa los agentes que han definido esas condiciones.

A partir del concepto de puerto de entrada se han construido dos teorías explicativas que en conjunto se reconocen como las teorías de la selección, pero que en concreto se pueden identificar como: la teoría de la fila y la teoría del filtro.

Teoría de la fila. Argumenta que los empresarios racionan las plazas de trabajo de acuerdo con sus preferencias en relación con la contratación. Los trabajadores más solicitados están al principio de la fila y tienen mayores posibilidades de ingresar a los mercados primarios, mientras que los menos capacitados se encuentran al final de la fila, esto les da mayores posibilidades de ingresar únicamente a los mercados secundarios; esto no tiene que ver con la hora de llegada al mercado laboral (temporalidad), sino más bien con las habilidades adquiridas, principalmente en la formación académica, pues la educación contribuye indirectamente al entrenamiento de los trabajadores. Además incluye algunos otros atributos que no son explícitos, tales como capital relacional, presentación, etcétera.

Teoría del filtro. El concepto de "filtro" es parecido al anterior, aunque elimina la influencia de la formación educativa en la capacitación de los nuevos trabajadores,

pues de acuerdo con esta teoría los certificados adquiridos al avanzar la formación académica no garantizan un aumento de la productividad en el área de trabajo, solamente son un indicador que emite una señal al mercado, indicando la posibilidad de ser un trabajador más deseable que otro que no tiene ese certificado, aunque esto no asegura que sea más productivo, pues de acuerdo con esta visión la única forma de aprender es en el área de trabajo.

Estos conceptos surgen de una visión en la cual las instituciones tienen mucho que ver en la asignación de recursos, y por tanto determinan el comportamiento del mercado laboral; esto hace que las instituciones con mayor peso específico tengan un manejo discrecional del mercado. Esto puede observarse claramente en nuestro país, donde el gobierno ha perdido el peso específico en las negociaciones dentro del mercado de trabajo pues se comporta únicamente como regulador de la actividad económica; los trabajadores individuales carecen de poder de negociación, y las organizaciones sindicales están divididas y en muchas ocasiones coludidas con las empresas, lo que conduce a que la institución con mayor peso sea la formada por empresarios, que utilizan este poder para lograr beneficios para sí mismos en la asignación de recursos en el mercado.

Este manejo discrecional hace que las presiones de la supuesta modernización en el mercado laboral sean las más convenientes para los empresarios, es decir, se busca la flexibilización laboral, caracterizada principalmente por un ajuste de los salarios a la baja y la eliminación de prestaciones, con el pretexto de eliminar las rigideces existentes; esto es resultado del mayor peso institucional con el que cuentan las organizaciones empresariales.

Tomando en cuenta lo anterior, es claro que es muy difícil para las personas que se integran al mercado laboral año con año pasar con éxito el puerto de entrada; lo que predomina son los trabajos mal remunerados y con pocas o nulas prestaciones y baja estabilidad (principalmente entre los jóvenes).

Pasamos ahora a analizar con mayor detalle las acciones laborales señaladas con anterioridad, pero poniendo especial énfasis en el Programa de Primer Empleo.

Programa Nacional de Primer Empleo

Ésta es la estrategia más importante (por lo menos la más publicitada) del actual gobierno para lograr disminuir las tasas de desempleo. Su base teórica es interesante pues significa una comprensión del mercado laboral distinta a la de administraciones anteriores, pues toma en cuenta la dificultad de acceso a los puestos de trabajo y va enfocado en lograr una mayor fluidez en el puerto de acceso para que las “filas” no sean tan largas. Además, por fin se decide el gobierno a participar de manera más activa como agente del mercado y reconoce explícitamente que es posible “modelar” dicho mercado.

Este programa fue puesto en marcha a partir del primero de marzo de 2007, y aunque no está restringido a los jóvenes, si son éstos, en términos prácticos, los mayo-

res buscadores de trabajo por vez primera (hay que recordar que cerca de 20 millones de jóvenes, no mayores de 21 años, necesitan trabajo formal).

Teóricamente parece acertada esta medida; sin embargo, sus mecanismos de realización la presentan como poco viable para contribuir de manera importante a la generación de esos dos millones de empleos pronosticados para este programa, que pretende dar incentivos para la creación de puestos de trabajo formales, estables (por lo menos teóricamente) y bien remunerados, apoyando de manera simultánea a los jóvenes principalmente, pero también a las mujeres y a las pequeñas empresas que se verán beneficiadas directamente con este programa. Veamos algunas de sus limitantes.

En esencia, este programa consiste en otorgar subsidio a las empresas para el pago de sus obligaciones obrero-patronales ante el IMSS durante un periodo máximo de un año por cada nueva plaza creada. El apoyo será del 100% si los salarios son inferiores a 10 salarios mínimos y se va reduciendo proporcionalmente si el salario es mayor. El apoyo se entregará a partir del décimo mes de aseguramiento y deberá la empresa estar al corriente de sus cotizaciones al IMSS; además, esta institución verificará que los trabajadores propuestos cumplan con los requisitos marcados para que las empresas sean elegibles para este programa.

Los montos del subsidio se darán de la siguiente manera:

Salario base de cotización	*Porcentaje máximo a subsidiar*
Menor a 10 salarios mínimos	100
10 a 14 salarios mínimos	60
15 a 19 salarios mínimos	20
Mayor a 20 salarios mínimos	10

Nota: para la estimación del salario mínimo se deberá considerar al vigente en la zona que corresponda a la ubicación geográfica del patrón.

Mientras que los plazos de pago de obligaciones y de subsidio seguirán este procedimiento:

Meses																				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Nueve meses continuos para tener derecho al subsidio									Pago del subsidio en 12 ministraciones mensuales											
Mantener el aseguramiento de los trabajadores elegibles																				
Estar al corriente de sus obligaciones fiscales en términos del artículo 32D del Código Fiscal de la Federación																				

Como podemos darnos cuenta, parece un procedimiento sencillo y que puede incentivar de manera positiva la creación de nuevas plazas de trabajo para los jóvenes que se incorporan —por primera vez— en el mercado laboral; sin embargo, la principal complicación tiene que ver con el financiamiento, pues este año asciende a los tres

mil millones de pesos de acuerdo con el presupuesto de egresos de la federación y, de acuerdo con el propio director del IMSS, únicamente posibilitaría la creación de 400 mil plazas en el mejor de los escenarios, cifra muy lejana a los dos millones de empleos formales que se pretende generar con este programa en particular.

Otra de las limitantes tiene que ver con la claridad de los lineamientos y la dificultad de los empresarios para cumplirlos, pues de acuerdo con las mismas cámaras empresariales, el programa tiene problemas para "aterrizarlo" y pocas probabilidades de éxito, pues las cuotas patronales no son seguras de recuperar si el trabajador abandona el puesto antes de los 10 meses en que inicia el subsidio; por tanto se piensa que este mecanismo puede beneficiar más a las empresas que apenas están iniciando operaciones o que están en expansión, aunque muchas veces las empresas prefieren contratar personas con experiencia laboral para evitar los costos de capacitación.

Además el programa no garantiza para nada la estabilidad de los puestos de trabajo, pues si bien dentro de los lineamientos los únicos trabajadores elegibles para el subsidio son trabajadores nuevos en plazas de reciente creación, esto no asegura de ninguna forma que después de los 21 meses (nueve pagados por el patrón y 12 por el gobierno) estos trabajadores no puedan ser despedidos.

Programas de este tipo ya han sido probados en otros países como Francia, donde las manifestaciones en su contra no se han hecho esperar debido a que no disminuye el desempleo juvenil y mucho menos el de aquellos que poseen mayor educación, pues está más bien orientado a generar empleos con bajos salarios.

De alguna manera el gobierno actual toma en cuenta al puerto de entrada solamente como una "puerta" (entendida en su manifestación física más inmediata), por lo tanto para ellos "aceitando" bien la puerta con incentivos adecuados lograrán que un mayor número de personas se incorporen en el mercado formal, lo cual no es así ya que el problema no es la entrada en sí misma, pues el "puerto de entrada" es el lugar donde convergen todas los intereses contrapuestos de las instituciones participantes en el mercado laboral; por tanto es necesaria una reforma de mucha mayor profundidad y no un programa de beneficios hacia el grupo de mayor influencia como el sector empresarial.

Programa de Empleo Temporal de Caminos Rurales

En marzo de 2007 se puso en marcha el segundo de los programas de empleo de este gobierno, que cuenta con un presupuesto de mil 235 millones de pesos que servirán para la creación de 150 mil empleos durante este año.

Este mecanismo consiste en el apoyo a la población para la generación de empleos en la construcción de caminos que comuniquen a poblaciones alejadas, principalmente rurales, si bien este programa no es nuevo pues desde 1995 surgió con el presidente Zedillo, con el nombre de "Plan emergente de conservación de caminos rurales con uso intensivo de mano de obra"; se le da un seguimiento y se le ha puesto como un programa de apoyo a la infraestructura y al empleo, aunque esto es cuestionable.

Lo importante es tomar en cuenta que, a diferencia del Programa del Primer Empleo, este mecanismo pertenece más a la política social que a la laboral, pues lo único que se crearán serán plazas de trabajo sin estabilidad (temporales), sin prestaciones y con bajos salarios, por tanto podemos afirmar que no se logrará curar la pobreza con empleo (sobre todo este tipo de empleo), pues se le da continuidad a programas "paliativos" que no atacan el problema de fondo.

Programa Nacional de Guarderías y Estancias Infantiles

Éste es otro de los programas de empleo, que si bien es de acción indirecta, pretende hacer más sencilla la permanencia dentro del mercado laboral, apoyando a las madres trabajadoras al darles seguridad y tranquilidad al momento de acudir a sus lugares de trabajo.

Se invertirán para este programa 125 millones de pesos (de acuerdo con los datos de la Presidencia) para capacitar al personal que se encargará de atender a los menores de edad; aunque no ha quedado muy claro cuál es la edad máxima que deberán tener los niños para poder acceder a este tipo de estancias, se pretende ayudar al cuidado de 60 mil niños en la primera fase, con un apoyo aproximado de 700 pesos al mes por niño.

Éste es otro de los programas que se han anunciado como nuevos (como el mecanismo anterior), pero que solamente es la continuación de un programa existente desde 1995 como iniciativa de mujeres de distintas comunidades.

Lo que debe destacarse es que esto es nuevamente un mecanismo dirigido más hacia la política social que hacia la laboral, pues el apoyo es sólo para las madres que ya se encuentran trabajando; queda pendiente resolver el asunto de cómo acceder al mercado de trabajo.

Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa

Uno de los cimientos principales durante la administración del presidente Fox fue la del autoempleo basado en las micro y pequeñas empresas, a través de microcréditos que permitieran la supervivencia de una gran cantidad de personas que no tienen acceso al mercado laboral estable. La creación del Fondo Pyme es un seguimiento a esta política que confía en la inversión como la única forma de generar empleos estables.

Se creó la Comisión Mexicana para la Pequeña y Mediana Empresa, la cual pretende disminuir el tiempo y la tramitología necesaria para la apertura de empresas, al concentrar en un solo organismo al Fondo Nacional de Empresas Sociales (Fonaes), al Programa Nacional de Financiamiento a la Microempresa (Pronafin) y al Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme).

El objetivo de esta concentración de programas es facilitar el acceso a los créditos, lo cual permitirá (según datos de la Presidencia) otorgar 700,000 créditos para este año, lo cual podría generar más de 150 mil empleos solamente en el arranque del programa.

Nos encontramos nuevamente con un programa ya existente, que ha demostrado poca eficacia en la generación de plazas formales y bien remuneradas, pues si bien es cierto que es necesaria la simplificación en la apertura de empresas, también es cierto que ésta no es la única razón por la cual no se generan empleos; las micro, pequeñas y medianas empresas son las que concentran la mayor parte del empleo en nuestro país, pero la mayoría de éstas se encuentran en el mercado informal.

El peso de la política laboral está recayendo en medidas de política social, y la gran apuesta al Programa de Primer Empleo puede tener severas limitaciones si no se complementa con un conjunto más amplio de acciones que verdaderamente incidan en el mercado laboral de manera directa.

Referencias bibliográficas

Campos Ríos, G. (2005) "Modelo de elevación de la empleabilidad en los buscadores de empleo con formación profesional", *Revista Mexicana del Trabajo y Previsión Social*, núm. 6. México: STYPS.

McConell Campbell, R. (2003) *Economía laboral contemporánea*. Madrid: McGraw-Hill.

Thurow, Lester (1978) *Inversión en capital humano*. México: Trillas.

Páginas Web

www.contactopyme.gob.mx
www.economia.gob.mx
www.eluniversal.com
www.inegi.gob.mx
www.lajornada.unam.mx
www.stps.gob.mx

Contextos económicos

Ciencia económica. Una semblanza histórica

Joaquín Mercado Yebra[1]

Resumen

En este artículo se realiza un recorrido histórico sobre las principales corrientes de pensamiento económico que, en diferentes épocas y con perspectivas diversas, han buscado respuestas a problemas relacionados con la determinación del producto agregado o riqueza nacional, y la distribución del ingreso. En el esquema fisiocrático y clásico, Marx incluido, el concepto de excedente era de vital importancia y en buena medida dependía de la distribución del ingreso, en contraste con el paradigma keynesiano en que los movimientos del producto agregado dependen de cambios en la demanda, o de la visión neoclásica en que el nivel de producto y su dinamismo descansan en las decisiones de los agentes económicos entre ahorrar o consumir.

Introducción

La economía es una ciencia madura con alto grado de abstracción que exhibe múltiples aplicaciones prácticas en el diseño, ejecución y evaluación de las políticas públicas, así como en el análisis y predicción del comportamiento de los mercados reales y financieros; además, ha desarrollado una gran variedad de instrumentos útiles para la toma de decisiones en la esfera empresarial y sus enfoques son aplicables en diversos ámbitos de las ciencias sociales.

El presente artículo tiene por objeto realizar una semblanza histórica de las corrientes de pensamiento económico que han dominado y ofrecido, en diferentes épocas y con perspectivas diversas, respuestas a problemas relacionados con la determinación de la producción nacional, el empleo y la distribución del ingreso.

---

1. Doctor en Ciencias Económicas por el IPN. Profesor-investigador en la UAEM. Materias impartidas: Economía Financiera, Sistema Financiero Mexicano, Teoría Económica, Historia del Pensamiento Económico, Derecho Económico, y Derecho Bancario y Bursátil. Correo electrónico: jmyebra@hotmail.com.

Del mercantilismo a los clásicos

La economía de los siglos XVI al XIX centró su atención en la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, así como en las leyes del funcionamiento y reproducción del capitalismo. Los temas de análisis giraron en torno a la determinación del nivel y ritmo de crecimiento del producto nacional, la distribución del ingreso entre las clases sociales, el valor y los precios relativos.

Si bien es aceptable la aseveración de que "El pensamiento económico moderno emergió en los siglos XVII y XVIII conforme el mundo occidental empezó su transformación de una economía agraria a una sociedad industrial",[2] los mercantilistas desarrollaron en el siglo XVI ideas de enorme influencia (que perduraron una centuria más tarde) en los nacientes Estados nacionales. Definieron la riqueza como la acumulación de metales preciosos (oro y plata) y a partir de ese concepto establecieron que, cuando una nación y sus colonias carecían de minas, la mejor forma de aumentar el flujo de riqueza era mediante la obtención de una balanza comercial favorable vía la protección de las manufacturas del país que promoviera las exportaciones y limitara las importaciones.

Los fisiócratas, un grupo de filósofos franceses del siglo XVII, adujeron que la riqueza de una nación dependía del tamaño de su excedente económico o producto neto (*surplus*), definido como el valor de la producción una vez deducido el valor de los insumos (mano de obra, materia prima, maquinaria, equipo) y que la agricultura era la única rama de actividad que generaba excedente;[3] por ello, la expansión de ese sector constituía el único medio de acrecentar la riqueza del país, ya que la tierra generaba el excedente reinvertible necesario para reproducir el capital y reiniciar cada año los nuevos ciclos de producción; además, proveía los alimentos y materias primas demandados por agricultores, terratenientes, iglesia, gobierno, burocracia y artesanos. Percibían que la economía se regía por leyes naturales y era inútil la intervención gubernamental para favorecer a industriales o exportadores; era preferible que el Estado se abstuviera de participar en las actividades económicas, ni siquiera —como argumentaban los mercantilistas— para obtener una balanza comercial favorable, puesto que la riqueza no dependía de los acervos monetarios de un país, sino del excedente agrícola.

Los economistas clásicos retomaron las concepciones fisiocráticas de leyes económicas naturales y argumentaron que múltiples decisiones individuales y descentralizadas en el mercado permitían a cada individuo optar por qué producir, qué técnicas de producción utilizar y a qué precio vender.

De acuerdo con Adam Smith (1723-1790), el trabajo constituye la fuente de la riqueza nacional —no la tierra, ni la cantidad de metales preciosos— y la especializa-

---

2. Federal Reserve Bank of San Francisco (s/f) "Introduction", *A History of Economic Theories from frsf. Major Schools of Economic Theory.* http://www.frbsf.org/publications/education/greateconomists/grtschls.html. Fecha de consulta: 03/03/07. En línea al 07/10/07.
3. Fonseca, G. L. (s/f) "The Physiocrats", *The history of economic thought website.* http://cepa.newschool.edu/het/schools/physioc.htm. Fecha de consulta: 05/03/07. En línea al 07/10/07.

ción aumenta la productividad de la mano de obra. Smith en su obra *Investigaciones sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, inicia con la siguiente aseveración:

> El trabajo anual de cada nación, es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que eventualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones.[4]

En este paradigma, el trabajo es el factor de producción que genera la riqueza, es la fuente del valor, y además es una medida del valor mismo. David Ricardo (1772-1823) desarrolló su teoría del valor a partir de los postulados de Adam Smith; ambos atribuían a la palabra valor los significados de: a) valor de uso o utilidad de un objeto particular, y b) valor de cambio o capacidad de comprar otros bienes. Estableció que la fuente principal del valor de cambio de los bienes provenía de la cantidad de trabajo requerida para producirlos y rechazó que dentro de tales fuentes se encontrara la utilidad.[5]

Para Ricardo la acumulación del capital y la expansión económica se explicaban por el volumen de excedente reinvertible (o ganancia de los capitalistas), el cual se definía como la diferencia entre el valor del producto total, menos el pago de renta a los terratenientes y los salarios, que a su vez estaban en función de la cantidad de bienes que permitían la manutención del trabajador y su familia.

La reproducción del sistema y la mayor riqueza del país dependían de la cantidad de excedente. El aumento de la población significaba destinar tierras de menor calidad a la producción de alimentos, lo que elevaba el costo de la mano de obra, aumentaba el pago de renta de la tierra, disminuía el excedente reinvertible y conducía al estancamiento económico (estado estacionario). Una de las soluciones para retrasar la llegada al estado estacionario, donde las utilidades de los capitalistas eran iguales a cero, consistía en abrir la economía al comercio internacional con el fin de importar bienes salarios, disminuir los costos internos de producción y aumentar el excedente.

El respaldo teórico de esa posición se encuentra en la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, en que el comercio internacional beneficiaba a los países que participaran en él, siempre y cuando se especializaran en la producción de la mercancía en que fueran más eficientes. En su ejemplo de dos países y dos bienes, en que una de las naciones requiere una menor cantidad de trabajo para producir ambas mercancías, esto es, tiene ventaja absoluta en costos, incluso ese país, si se especializara en la producción del bien en que tuviera los menores costos comparativos de producción y lo intercambiara vía comercio internacional, por el bien que ha dejado de producir

---

4. Smith, Adam (1958) *Investigaciones sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones,* 15ª reimpresión. México: FCE, p. 3.
5. Ricardo, David (1959) *Principios de economía política y tributación*, 2ª reimpresión. México: FCE, pp. 9-10.

resultaría beneficiado, ya que obtendría una mayor cantidad de las dos mercancías; lo mismo ocurriría con el país con desventaja absoluta en costos.

Karl Marx (1818-1883), cuyas aportaciones se encuentran en varias disciplinas sociales y humanísticas, desarrolla y lleva al extremo los postulados de la economía clásica, en especial la versión ricardiana.[6] Para este paradigma, el motor que impulsa el desarrollo del sistema capitalista se encuentra en la ganancia (excedente reinvertible), concebida como la diferencia entre el valor del producto y el capital invertido en la forma de capital variable (salarios) y capital constante (maquinaria, equipo y materiales); al igual que en el pensamiento clásico, sólo el trabajo crea valor, por tanto: a) la plusvalía resulta de la diferencia entre el valor del producto y el valor de la fuerza de trabajo; b) la tasa de explotación es la proporción entre plusvalía y la fuerza de trabajo, y c) la tasa de ganancia es la proporción de la plusvalía respecto al capital invertido, variable y constante. El valor de las mercancías, incluida la fuerza de trabajo, se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Establece que en el sistema capitalista existe una tendencia a la caída en la tasa de beneficio (que tiene cierto paralelismo con el estado estacionario de Ricardo), debido a que la competencia capitalista obliga a usar mayores proporciones de maquinaria y equipo respecto a la mano de obra.

En su obra, Marx profundiza en conceptos como valor-trabajo; transformación de valores en precios; distribución del ingreso entre las clases sociales; tendencia descendente de la tasa de ganancia; y sistemas de reproducción simple y ampliada del capital, que entre sus aplicaciones se encuentra la matriz de insumo-producto. Este paradigma sienta las bases para formulaciones posteriores sobre teorías de las crisis económicas; del derrumbe del sistema capitalista, explicable por la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones sociales de producción; del capitalismo monopolista; del imperialismo, entre otras.

Neoclásicos, keynesianos y la nueva macroeconomía clásica

En la economía clásica ya se prefiguraba una teoría del valor basada en la utilidad, concepto retomado y desarrollado por diferentes autores y diversas escuelas en los años setenta del siglo XIX, en especial por William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921) y León Walras (1801-1866), que iniciaron la denominada revolución marginalista.

> Se puede decir, si se habla en términos generales, que este cambio en la estructura y perspectiva del análisis económico tuvo dos aspectos fundamentales. En primer lugar, en lo referente a las influencias y determinantes causales, desvió el énfasis que se ponía en los

6. "Lo que por cierto debe decirse es que (Marx) desciende en línea directa de Ricardo, y que su comprensión e interpretación de la doctrina ricardiana ha sido corroborada sustancialmente, y más aún reforzada por el material nuevo incorporado en la edición de Piero Sraffa […]" (Dobb, M. (1976) *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith,* 2ª edición. México: Siglo XXI Editores, p. 161).

> costos en que se incurría en la producción, y por lo tanto arraigado en las circunstancias y en las condiciones de producción, hacia la demanda y el consumo final, poniendo así el acento sobre la capacidad de lo que emergía de la línea de producción para contribuir a la satisfacción de los deseos, urgencias y necesidades de los consumidores.
>
> En segundo lugar, y en forma consecuente, los que se pueden llamar los límites de tema, así como su estructura de eslabones y dependencias causales, fueron significativamente alterados […] el sistema de variables económicas y su área de determinación fueron virtualmente identificados con el mercado, o con el conjunto de mercados interconectados que constituye la esfera del cambio.[7]

En la nueva concepción, desde un enfoque marginal o variaciones pequeñas en precios y cantidades, el precio relativo de un producto dependía de su utilidad para satisfacer necesidades y de su escasez;[8] la utilidad marginal determina el precio de las mercancías, y la productividad marginal de los factores de la producción explica la distribución del ingreso: la productividad marginal de la tierra genera renta, la del trabajo produce salarios y la del capital rinde beneficios o intereses; por tanto, cada factor recibe una remuneración según su contribución al producto generado.

Dentro de este paradigma se elaboran modelos de equilibrio económico parcial conforme con las aportaciones de Alfred Marshall (1842-1924), y de equilibrio económico general con fundamento en los principios establecidos por León Walras (1834-1910); se sientan las bases de la teoría económica de la empresa que opera en distintas estructuras de mercado, desde la competencia perfecta hasta el oligopolio y el monopolio; se establecen los principios de la economía del bienestar con Wilfrido Pareto, etcétera.

En sus inicios, el enfoque se centró en el estudio de lo que suele llamarse microeconomía o asignación eficiente de recursos escasos en usos alternativos. Sin embargo, para el primer tercio del siglo XX ya se había creado la macroeconomía neoclásica[9] con la característica de preservar sus microfundamentos. Desde su perspectiva, el nivel de producto agregado y el crecimiento de la economía dependen de las condiciones de oferta o dotación de factores de un país (tierra, trabajo, capital, organización y tecnología), así como de las decisiones de los agentes económicos: a) consumo y ahorro de las familias; b) inversión de las empresas, y c) trabajo y ocio de los trabajadores. El ahorro o diferencia entre producto y consumo es una variable clave, ya que mientras más amplios son los volúmenes y tasas de crecimiento de ese ahorro, un país dispondrá de mayores recursos susceptibles de destinarse a la inversión y al

---

7. Ibíd., pp. 187 y 188.
8. "[…] la esencia de la revolución marginalista no fue el concepto matemático de 'margen', sino la construcción de una teoría del valor que se basó en el fenómeno del intercambio [...]" (Fonseca, G. L. (s/f) "The Neoclassicals (B). Basic Elements of the Neoclassical Theory of Value", *The History of Economic Thought Website*. http://cepa.newschool.edu/het/essays/margrev/ncintro.htm#basic. Fecha de consulta: 15/06/2007. En línea al 07/10/07.
9. Véase una exposición completa y algunas limitaciones del modelo macroeconómico neoclásico en Fonseca, G. L. (s/f) "The Neoclassical Macromodel", *The History of Economic Thought Website*. http://cepa.newschool.edu/het/essays/macro/neoclass.htm. Fecha de consulta: 15/06/2007. En línea al 07/10/07.

crecimiento. El libre funcionamiento del mercado garantiza la asignación óptima de recursos, el crecimiento económico, el pleno empleo, la retribución de los factores de la producción conforme a su productividad marginal y la determinación de los precios de equilibrio.

De acuerdo con la macroeconomía neoclásica, son impensables las crisis económicas y el desempleo en un sistema capitalista que funcione bien, ya que la Ley de Say y otros supuestos como la dicotomía entre el mercado real y monetario, aseguran la igualdad entre demanda y oferta agregadas, es decir, no existen excesos o insuficiencias de demanda agregada respecto a la oferta. Cualquier fluctuación en el sistema encuentra su explicación en modificaciones en el mundo real que conducen a un nuevo equilibrio, como la variación en la dotación de factores, los cambios en las preferencias de los consumidores, los avances tecnológicos y, en el peor de los casos, la existencia de rigideces institucionales como la acción de los sindicatos o el establecimiento de salarios mínimos legales impiden el descenso de los salarios para posibilitar la ocupación plena de la mano de obra y alcanzar el nivel de producto óptimo. La intervención del gobierno en la economía mediante la expansión monetaria[10] o fiscal, genera excesos en la demanda nominal sobre la oferta, de tal modo que se afectará el nivel general de precios, se crearán ilusiones monetarias y se mantendrá el equilibrio real. Respecto a la percepción de la ortodoxia económica sobre la estabilidad económica y las tendencias al pleno empleo, Paul Krugman asienta:

> Antes de los años treinta [del siglo XX], la mayoría de los economistas consideraban las alteraciones ocasionadas por las recesiones y recuperaciones como un tema relativamente menor. Cualquiera que fuera la causa de tales fluctuaciones, ellos creían que los desplomes eran autocorregibles, que en el largo plazo la economía siempre tendía a restablecer el pleno empleo.[11]

La Gran Depresión de los años treinta mostró que las libres fuerzas del mercado, tal como lo había anticipado Marx, suelen conducir a crisis económicas recurrentes cada vez más profundas. La caída en esos años se puede dimensionar por el hecho de que en Estados Unidos, entre 1929 y 1933, la deflación medida por el índice de precios al consumidor fue de 35%, las importaciones bajaron 33% y las exportaciones 40%; en 1933 la tasa de desempleo fue de 24.9% y el producto bruto cayó 22% en términos reales respecto al año anterior; el número de quiebras bancarias se elevó de 500, como promedio anual en la década de los veinte, a 1,350 en 1930, a 2,293 en 1931 y a 1,453 en el año 1933.[12]

---

10. El aumento de la cantidad de dinero en circulación no altera el nivel de tasas reales de interés, cuya determinación se encuentra en el mercado de bienes.
11. Krugman, P. (s/f) *The Return of Demand-Side Economics*. http://sites.wiwiss.fu-berlin.de/collier/krugman/rede.html. Fecha de consulta: 03/06/2007. En línea al 07/10/07.
12. Mundell, R A. (2000) "A Reconsideration of the Twentieth Century", *The American Economic Review*, junio (pp. 327-340), p. 330.

John Maynard Keynes (1883-1946) afirmó que los mecanismos de mercado eran insuficientes para garantizar el pleno empleo porque la demanda agregada planeada (en especial de bienes de inversión) suele ser inferior a la oferta (en particular de ahorro), de tal forma que es posible el equilibrio macroeconómico en niveles inferiores a los de pleno empleo; además, asume que no existe flexibilidad a la baja en los salarios reales que permita ajustar el mercado laboral. La insuficiencia de demanda de bienes de inversión podría ser ocasionada por expectativas desfavorables de los proyectos de inversión de los empresarios sobre los rendimientos futuros, los cuales podrían no alcanzar a cubrir los niveles de tasas de interés esperados; el mecanismo de ajuste para restaurar el equilibrio entre oferta y demanda agregadas era vía cantidades y no mediante variaciones en los precios, como aseveraban los neoclásicos.

La visión keynesiana se opone a la neoclásica en cuanto a que son las condiciones de demanda (inversión) las que explican el nivel y el crecimiento del producto; rechaza la existencia de mecanismos automáticos en el sistema capitalista que conduzcan a la producción de equilibrio con pleno empleo en los mercados de bienes y dinero; postula la inflexibilidad de precios en el mercado de trabajo y la tendencia al desempleo, a menos que se establezcan medidas para reactivar la inversión; revierte la causalidad neoclásica al asumir que la inversión genera el ahorro (vía producto), no viceversa; rompe con la Ley de Say, en el sentido de que es factible que existan desequilibrios entre demanda y oferta o de manera equivalente; admite la posibilidad de insuficiencias en la demanda de inversión; introduce conceptos como expectativas, incertidumbre y riesgo, asociados sobre todo a la eficiencia marginal del capital; rompe con la dicotomía entre los mercados real y monetario, así como con la neutralidad del dinero al establecer que la política monetaria incide en las tasas de interés, en la inversión, el producto y el empleo.

De los planteamiento teóricos keynesianos se desprendían acciones prácticas de política económica que posibilitaban la corrección de fallas del mercado, ya que el producto agregado (oferta) se podría estimular mediante *shocks* en la demanda, sobre todo de bienes de inversión, a través de variables exógenas como la inversión pública, la disminución de las tasas impositivas, mediante variaciones en la oferta monetaria de tal modo que se afectaran las tasas de interés, la inversión privada y el producto nacional. Un papel especial se asigna a las instituciones financieras, cuyo buen funcionamiento garantiza la existencia de fondos prestables suficientes para financiar los proyectos de inversión.

Prácticamente desde la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*[13] (1936) y hasta mediados de los años setenta, la teoría keynesiana fue la corriente dominante en materia macroeconómica, con el aparato analítico[14] confor-

13. Keynes, J. M. (1971) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE.
14. Una visión global de las aportaciones al pensamiento económico dentro del paradigma keynesiano se encuentran en Fonseca, G. L. (s/f) "The Neo-Keynesian World", *The History of Economic Thought Website*. http://cepa.newschool.edu/het/essays/keynes/islmcont.htm. Fecha de consulta: 05-05-07. En línea al 07/10/07.

mado por el modelo IS-LM (que representa la interacción entre el mercado de bienes donde se determina el nivel de ingreso, y el mercado monetario donde se determina la tasa de interés), las funciones consumo e inversión, la relación entre tasa de interés y oferta monetaria, precios flexibles de largo plazo, precios rígidos de corto plazo, la curva de Phillips con pendiente inclinada, etcétera.

Los principales retos iniciales que enfrentó el programa de investigación keynesiano provinieron de Milton Friedman (1912-2006), en los años sesenta y setenta, quien centró la crítica en la sobrestimación de la capacidad del gobierno para conducir la economía, suavizar las recesiones, eliminar el desempleo; además, desde su perspectiva no se ponderaba de manera suficiente el poder de la política monetaria para lograr la estabilidad de precios y el crecimiento; la curva de Phillips era vertical en el corto y largo plazos; por ello, tasas de desempleo por debajo de su tasa natural, combinadas con expectativas adaptativas respecto a la inflación pasada que influye sobre la esperada, se traducían en desplazamientos hacia arriba de esa curva, generando aumentos sostenidos de inflación.[15]

A partir de la segunda mitad de los años setenta del siglo XX, se restaura la ortodoxia neoclásica bajo la denominación de nueva economía clásica en las principales universidades de Estados Unidos, en revistas especializadas y en varios países como fundamento de políticas públicas. Paul Krugman ofrece algunas razones que explican la restauración de ese paradigma como corriente principal:

> En verdad, hace ya tiempo —alrededor de 25 años—que muchos economistas dieron la espalda a Keynes. Afirmaron, con alguna razón, que hizo supuestos que no podían ser justificados rigurosamente y los puristas argumentaron que una teoría sin microfundamentos basada en observaciones más que en axiomas debe ser calificada como ilegítima, sin importar qué tan bien funcione en la práctica. La devaluación de Keynes fue apoyada por la naturaleza no-keynesiana de los problemas que enfrentaba el mundo en los setenta y ochenta —inflación más que deflación— […] inadecuadas tasas de ahorro más que deficiencias en la demanda. Y por un tiempo varias ideas antikeynesianas —que iban desde demostraciones académicas matemáticamente impecables de que las recesiones no podían ocurrir (o si ocurrían era porque la población escogía racionalmente disfrutar de más ocio), a extrañas doctrinas populares como las emanadas del lado de la oferta de la economía— parecían haber sacado a Keynes del escenario […][16]

Los modelos de Robert Lucas (1937-), Thomas Sargent (1943-), Robert Barro (1944-) y en general la nueva economía clásica establecen, al igual que sus antecesores neoclásicos, que el nivel y crecimiento del producto se determinan siempre por las condiciones de oferta y que el sistema económico se ajusta de manera automática mediante el libre funcionamiento de los mercados y el mecanismo de precios completamente

15. Fonseca, G. L. (s/f) "Monetarism", *The History of Economic Thought Website*. http://cepa.newschool.edu/het/essays/monetarism/monetarcont.htm. Fecha de consulta: 05-05-07. En línea al 07/10/07.
16. Krugman, P. (s/f) "Why Aren't We All Keynesians Yet?", *The Official Paul Krugman Web Page*. http://web.mit.edu/krugman/www/keynes.html. Fecha de consulta: 05-05-07. En línea al 07/10/07.

flexible. Con las hipótesis de expectativas racionales, información completa y ciclo real de negocios, restauran conclusiones de la vieja economía neoclásica como:[17]

1. El desempleo involuntario no existe, toda vez que los trabajadores pueden obtener empleo si ofrecen sus servicios al precio en que se despeja el mercado de trabajo. El desempleo observado puede ser resultado de que los trabajadores prefieren disfrutar del ocio, dada la tasa salarial vigente.
2. El dinero es neutral en el corto y largo plazos, en el sentido de que la oferta monetaria sólo impacta el nivel general de precios, no incide en variables reales, en especial en el empleo y el producto agregado, puesto que las expectativas racionales significan que los agentes económicos hacen un uso completo de la información y no incurren en errores sistemáticos persistentes. Por ejemplo, una política monetaria expansiva generará en los trabajadores expectativas de que la inflación crecerá, por lo menos, a una tasa similar a la de los aumentos salariales nominales, de tal modo que no esperarán que mejore su poder adquisitivo y por tanto no estarán dispuestos a sacrificar sus horas de ocio por el mismo salario real; en el corto plazo, la política monetaria expansiva podría incrementar el nivel de empleo sólo si fuera inesperada, no recurrente, o que se realizara con gran secrecía, de tal modo que impidiera formar alguna expectativa entre los trabajadores. El banco central puede provocar o controlar la inflación, pero es incapaz de aumentar la producción nacional y corregir el desempleo, que, como se señaló, no existe en esta perspectiva.
3. La política fiscal no tiene ningún efecto sobre el producto agregado ni sobre el empleo. Al respecto existen dos posiciones dentro del escenario neoclásico. La primera se vincula con la visión tradicional en cuanto a que el déficit público eleva las tasas de interés y desplaza la inversión y el consumo privados, de tal modo que los niveles de producto y empleo no se alteran. Para la segunda posición, conocida como hipótesis de equivalencia ricardiana, la política fiscal deficitaria es neutra, toda vez que los agentes racionales prevén que la emisión de títulos públicos para financiar el déficit gubernamental significa un aumento de impuestos en el futuro para financiar la deuda pública, por ello ahorran montos equivalentes a la carga fiscal prevista y de ese modo aumentan la oferta de fondos prestables para financiar la demanda de recursos necesarios para cubrir el déficit; en consecuencia, no se elevan las tasas de interés para incidir en la inversión y el consumo privados.[18]
4. Las fluctuaciones (ciclos) económicas de largo plazo expresan las formas en que se adaptan, de manera racional y óptima, los individuos y la sociedad a los *shocks* externos y tecnológicos naturales e inevitables a que está sujeta la economía.[19] Esta postura asume que:

---

17. Un análisis del paradigma de la nueva economía clásica se encuentra en Tobin, J. (1997). "Macroeconomics in the Conservative Era", *Challenge*, vol. 40, núm. 4.
18. Barro, R. J. (1974) "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy,* vol. 82, núm. 6, pp. 1095-1117.
19. Tobin, J. (1990) "On the Theory of Macroeconomic Policy", *Cowles Foundation Paper 744. The Economist,* vol. 138, núm. 1. http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p07a/p0745.pdf. p. 8. En línea al 07/10/07.

> La economía capitalista es estable y [que] en ausencia de cambios en la tecnología o en las reglas del juego, la economía converge hacia un sendero de crecimiento constante que permite que se dupliquen los niveles de vida de la población cada 40 años.[20] Un ejemplo de cambios en tales reglas del juego se encuentra en la Gran Depresión de los años treinta, cuando ocurrió un gran descenso en el mercado normal de horas trabajadas por adulto, como una consecuencia no intencional de cambios en las instituciones del mercado laboral y en las políticas industriales.[21]

Existen otras corrientes de pensamiento económico, algunas de ellas con fuerte presencia en varios países y regiones, como las escuelas históricas en Alemania, Inglaterra y Francia, o como la estructuralista y dependentista en América Latina, o la institucionalista en Estados Unidos; a su vez, dentro de los modelos existen diferentes posturas e incluso intentos de síntesis. Sin embargo, los paradigmas reseñados han sido los más influyentes y dominantes en el ámbito académico, en las revistas especializadas y en los fundamentos de las políticas económicas.

Consideraciones finales

Una de las primeras preguntas que la ciencia económica intentó responder se refiere a los determinantes del producto agregado (riqueza) de las naciones. Los mercantilistas adujeron que dependía de la cantidad de oro y plata de un país; los fisiócratas aseguraron que provenía del excedente agrícola; los clásicos y Marx aseveraron que era función de la ganancia de los capitalistas. Por su parte, los neoclásicos, en sus versiones antigua y nueva, ubican su respuesta en las decisiones de los individuos entre ahorrar o consumir, así como entre trabajar o disfrutar del ocio; en especial, el ahorro constituye la fuente de recursos necesarios para financiar nuevas inversiones y el crecimiento.

Para fisiócratas, marxistas y clásicos importaba la distribución del ingreso porque era una condición necesaria para el crecimiento del producto agregado de un país, ya que si el excedente se destinaba a ramas de actividad y/o clases sociales improductivas, se limitaban los recursos disponibles para ser destinados a la acumulación de capital y el crecimiento económico; de alguna forma esta consideración es compartida por Keynes en cuanto a que la inversión privada depende, en buena medida, de la ganancia esperada o eficiencia marginal del capital. Para los neoclásicos la distribución era un resultado del proceso productivo, no una condición de crecimiento, donde cada factor de producción recibe una remuneración acorde con su productividad marginal, opinión compartida por Keynes.

---

20. Prescott, E. C. (1999) "Some Observations on the Great Depression, Federal Reserve Bank of Minneapolis", *Quarterly Review*, vol. 23, núm. 1, pp. 25-31. http://research.mpls.frb.fed.us/research/qr/qr2312.pdf. p. 4. En línea al 07/10/07.
21. Ídem.

El trabajo es fuente y medida del valor para los clásicos y para Marx, en tanto que la utilidad marginal determina los precios relativos y el intercambio para la economía neoclásica. Se infiere que la intervención del Estado podría propiciar la acumulación de riqueza de la nación, según los mercantilistas mediante esquemas de protección de las manufacturas nacionales, restricción de las importaciones y fomento de las exportaciones; para los fisiócratas era inútil la intervención, puesto que sólo la agricultura favorece el crecimiento económico; una medida de política económica compatible con en el esquema clásico consiste en la apertura comercial para abaratar los costos de producción, en especial de la mano de obra mediante la importación barata de bienes salarios y así estimular las ganancias de los capitalistas, reducir la renta de la tierra y estimular la economía.

Keynes establece que en la economía existen tendencias a alcanzar un nivel de producto por debajo de su potencial, toda vez que suelen ocurrir condiciones de desempleo por insuficiencias de demanda efectiva, especialmente de bienes de inversión. Se colige que la intervención del Estado es recomendable para reactivar la demanda agregada y para incidir en las expectativas de ganancia de los inversionistas.

En la concepción neoclásica, el Estado, lejos de coadyuvar al crecimiento económico puede obstruirlo, ya que estima que la determinación del producto depende de las condiciones de oferta; estímulos en la demanda vía políticas fiscal y monetaria no inciden en el nivel de producto, sólo en la inflación. Las acciones del gobierno, desde esta perspectiva, podrían ser válidas si se orientasen a fomentar las instituciones de mercado para promover la competencia económica nacional e internacional.

Economía para no economistas,
Fernando Noriega Ureña, Ciencia Nueva Editores. México, 2006. 184 páginas

Bernardo Jaén Jiménez[1]

El nuevo libro de Fernando Noriega, *Economía para no economistas,* publicado recientemente, es un libro bastante *sui generis* porque no se apega a los estándares de libros que tratan la ciencia económica, de manera introductoria y dirigido a un público no especializado en el tema. Los libros de textos de economía más comunes que se utilizan en las universidades mexicanas, tales como los de Samuelson, Mankiw, Parkin, Nicholson, entre otros, tienen un enfoque similar entre ellos. Este enfoque es el de la economía neoclásica predominante hoy en día, principalmente en los países desarrollados, donde se pone énfasis en el mecanismo de los precios para la asignación eficiente de los recursos económicos, que siempre se consideran escasos. Igualmente donde se establecen las bondades del libre mercado, tanto en el mercado interno como en los mercados externos para que la economía sea eficiente en la asignación de los recursos. Con esta misma visión se trata en la teoría "el mercado de trabajo", el cual se considera como un mercado más, sujeto a la oferta y la demanda y donde fenómenos como el desempleo se consideran puntos de desequilibrio que se pueden ajustar permitiendo que los salarios (el precio del trabajo) disminuyan.

Este enfoque predominante es el que precisamente *no* sigue Noriega en su nuevo libro; aquí la ciencia económica está tratada de manera integral, se observa la ciencia económica y su objeto de estudio como un conjunto de fenómenos interconectados donde los agentes económicos: individuos, familias, empresas y gobierno buscan maximizar su utilidad o satisfacción en función de lo que les permiten sus recursos disponibles, la tecnología y el marco institucional vigente. Así es como las personas empleadas, las empresas, los delincuentes o los desempleados involuntarios buscan maximizar el salario, las ganancias, el monto del robo o la migración en estrecha vinculación con el desempeño de la economía toda y lo que les permite el marco legal. Además, Noriega en su libro desarrolla la explicación de los conceptos y la teoría con base en la historia de personas comunes y corrientes como el dueño de una empresa, un desempleado y un emigrante, con todas las vicisitudes que los acompañan. Así es

---

1. Profesor-investigador del Departamento de Métodos Cuantitativos, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: bjaen62@yahoo.com.

como la apertura económica, las variaciones del tipo de cambio, les afectan de manera directa a estos personajes.

Una característica que considero clave del libro de Noriega es que expone con rigor los principales conceptos, describe los fenómenos económicos, tal cual, en términos positivos, pero además plantea cómo deberían ser en términos normativos; es decir, el libro es bastante crítico del modelo teórico predominante porque lo considera causante de muchas de las desdichas económicas por las que atraviesa la población en los países de América Latina. El modelo caracterizado por la contención salarial, la apertura económica y el impulso a la inversión extranjera (principalmente maquiladoras), es equivocado porque no genera crecimiento económico, deprime el mercado interno y provoca pobreza y desigualdad.

La obra está dividida en 11 capítulos. El primero está dedicado a la introducción, donde plantea el panorama económico en el que se encuentran los países de América Latina: bajo crecimiento económico, desempleo, salarios deprimidos, crisis empresarial y migración. Aquí presenta a dos personajes: Simón Hidalgo, un desempleado de 40 años de edad que día tras día recorre la ciudad buscando empleo, sin lograrlo, y a Miguel Bolívar, un empresario venido a menos que ha tenido que despedir trabajadores debido a lo reducido de las ventas. La crisis económica estructural de América Latina tiene su origen, según Noriega, en un diagnóstico equivocado y por consiguiente en el diseño de una política económica equivocada. Los resultados que muestran el mal desempeño económico del conjunto de países de América Latina es prueba suficiente de que la política económica seguida está fracasando.

En el segundo capítulo, "Globalización y convergencia", el autor discute los efectos de la globalización en los países pobres, tal como la apertura indiscriminada, la reducción del papel del Estado en la regulación económica, la ruptura de industrias y cadena productivas y la dependencia del ahorro externo para financiar déficit de balanza de pagos. La globalización, inspirada en el modelo neoclásico, pronosticaba un proceso gradual de convergencia de los países pobres hacia los niveles de desarrollo de los países ricos, sin embargo este pronóstico ha fracasado porque olvidó una realidad fundamental del conjunto de países pobres: el débil desarrollo institucional que prevalece en estos países.

En el tercer capítulo, "Producción, distribución e intercambio" (primera parte), el autor describe cómo funciona una economía; para ello define una serie de conceptos como el mercado, los precios, el intercambio, costos de oportunidad, precios relativos, entre otros. El planteamiento básico de este capítulo es que la economía capitalista se caracteriza por los intercambios, donde están presentes las decisiones de los individuos y donde se incurre en costos de oportunidad cada vez que tomamos una decisión. Una variable no muy visible son los precios relativos (el valor de una cosa en función del valor de otra); éstos están determinados por las necesidades y preferencias, por la tecnología disponible, por los recursos naturales y por el marco institucional. Si cualquiera de estos elementos cambia, entonces también cambian los costos de oportunidad y por tanto cambia el patrón de decisiones de los individuos.

En el capítulo cuatro se desarrolla la segunda parte del tema. El análisis se centra en la distribución del ingreso; para ello se explica el papel de la ganancia como el motor que mueve a las empresas a producir bienes y servicios. Un aspecto central de la economía es que el valor total de la producción lanzada por las empresas a la economía es igual al valor total de los ingresos recibidos, esto es, ganancias, salarios e impuestos netos. Un problema de los economistas tradicionales es que conciben al salario como el precio del trabajo y al sector laboral como un mercado como cualquier otro. Esta percepción es equivocada. El salario es una variable distributiva que determina la cuota de participación de los trabajadores en el ingreso, no es un precio, por eso se negocia. Por tanto, la distribución del ingreso está mediada por las condiciones del mercado, pero también por la actuación de las instituciones como los sindicatos, el gobierno, las empresas y la política económica.

El capítulo cinco se dedica al salario y al empleo. Noriega pone aquí el acento en explicar porqué no existe "el mercado de trabajo", tal como conciben los economistas tradicionales al sector laboral. Si la oferta de trabajo es alta, entonces eso deprime los salarios nominales, pero eso *no* es un incentivo para que aumente la demanda de trabajo por parte de las empresas, tal como concibe el modelo neoclásico, porque la demanda de trabajo está determinada por otras variables, tales como las expectativas de venta de las empresas. A su vez, las expectativas de realización de ganancias de las empresas dependen de la demanda, misma que está determinada por los ingresos de los trabajadores. Así pues, tenemos que la demanda de trabajadores por parte de las empresas está determinada por otras variables, no por la caída constante del salario sino por el desempeño de la economía toda.

El sexto capítulo se intitula "Desempleo, pobreza, emigración y violencia". En éste Noriega explica que la política de contención salarial con fines antiinflacionarios aplicados en América Latina igualmente es equivocada porque consigue sus objetivos pero con un altísimo costo social. También parte de un diagnóstico equivocado porque considera al sector laboral como un mercado. Las economías de latinoamericanas son pequeñas, altamente dependientes de la importación de bienes de capital y donde además se ha impulsado una agresiva apertura comercial y financiera. Esa estrategia las hace dependientes del ahorro externo, para lo cual se ven en la necesidad de mantener los salarios bajos como una forma de atraer inversión extranjera y ser competitivos en las exportaciones. El resultado es que esa política deprime el mercado interno, crea pobreza y marginación con sectores empresariales trasnacionalizados.

En el capítulo siete el autor define los tipos de cambio nominal y real, así como la política cambiaria seguida en América Latina y su relación con la inflación. Noriega discute que la estrategia de estos países de combinar apertura económica con políticas de tipos de cambio flotante ha provocado que se sacrifique el crecimiento económico con el fin de mantener la estabilidad cambiaria. La apertura indiscriminada ha provocado la descapitalización del aparato productivo porque expone a las empresas a la competencia externa, sin capacidad tecnológica para competir y con un mercado interno deprimido. El resultado es un bajo crecimiento económico, desempleo estructural y el consiguiente aumento de la delincuencia organizada.

En el capítulo ocho Noriega define y explica ampliamente el concepto de innovación tecnológica y su importancia en el sistema económico de cualquier país. Para el autor, el origen del déficit de la balanza comercial es el rezago tecnológico, el cual hace a un país dependiente de la importación de insumos, materias primas y equipo para poder hacer funcionar su planta productiva. La estrategia que han seguido los países latinoamericanos los ha orillado a constantes devaluaciones para que sus exportaciones no pierdan competitividad, pero eso al mismo tiempo encarece las importaciones, con efectos en el nivel de precios internos. Todo ello provoca un círculo perverso: mercados internos poco dinámicos, empleos mal pagados, desempleo, pobreza, baja recaudación fiscal del gobierno, deficientes servicios públicos como la salud y educación y, como colofón, dependencia tecnológica. Noriega no lo dice, pero es claro que el esquema que describe explica la situación de muchos países de América Latina.

El capítulo nueve se dedica al dinero, la inflación y la política monetaria. El autor explica en éste que la política monetaria de los bancos centrales ha sido equivocada porque nuevamente parten de un diagnóstico erróneo. Los bancos centrales, como en México, han insistido en impulsar una política monetaria restrictiva con la finalidad de disminuir la demanda y con ello contener la inflación. El marco teórico del que parten es equivocado porque olvidan que el origen de la inflación en estos países es de tipo estructural (ligado a la dependencia tecnológica), no monetario, como supone el modelo neoclásico; por tanto, esta estrategia sí consigue abatir el aumento de precios pero no ataca sus causas, además lo hace a un alto costo social.

El capítulo diez se dedica al interés, la demanda efectiva y el crecimiento. Aquí el autor plantea que para que una economía crezca las empresas deben ver cumplidas sus expectativas de crecimiento, lo cual implica que sus posibilidades de ganancia se vean realizadas. El gobierno es el agente más importante para influir en las expectativas del sector privado porque tiene en sus manos la información y los instrumentos para determinar la tasa real de interés. Los gobiernos emiten bonos para financiar su gasto; una forma sencilla para evaluar la viabilidad de una economía es comparando la tasa real de interés de los bonos públicos con la tasa de crecimiento de la economía; si la primera es mayor que la segunda, entonces la economía es financieramente inviable. Cuando el gobierno emite bonos públicos con altas tasas de interés, entonces genera un esquema donde la banca comercial es el principal comprador de estos bonos; con esta estrategia no se incentiva que la banca comercial cumpla su papel de canalizar ahorros al sector privado porque es menos riesgoso adquirir los bonos del gobierno. Justamente este fenómeno es el que prevalece en México desde hace varios años, donde la banca comercial ha dejado de cumplir su papel de intermediario financiero.

Por último, el capítulo once se dedica a la deuda externa y la integración. El autor menciona que la estabilidad macroeconómica es alabada por organismos como el FMI o el Banco Mundial; sin embargo, los mismos organismos advierten que hace falta continuar "las reformas estructurales" y profundizar la apertura económica para alcanzar altos niveles de crecimiento económico y converger hacia los niveles de desarrollo de los países del primer mundo. En contraste, el análisis que hace Noriega muestra que con el actual modelo económico ese objetivo jamás se conseguirá, e incluso la pobreza

y la desigualdad aumentarán. Para cambiar el rumbo de los países latinoamericanos Noriega propone impulsar cambios drásticos en las instituciones de gobierno, pero el cambio de modelo se debe hacer de manera unificada con todos los países de América Latina. El autor hace un llamado a la integración económica del conjunto de los países de la región para enfrentar, en una posición de fuerza, las presiones de los países desarrollados, porque es claro que a este grupo de países, junto con sus organismos, no les conviene la unión de los países latinoamericanos.

En conclusión, el nuevo libro de Noriega constituye un texto introductorio de economía diferente porque su marco de análisis difiere del modelo neoclásico, que predomina en el resto de los textos de economía; es crítico de ese enfoque teórico y además es propositivo en el sentido de que expone con claridad en qué está equivocado el modelo neoclásico y propone un nuevo marco teórico de análisis. La obra brinda una explicación plausible de la situación económica por la que atraviesan los países de América Latina, pero además explica porqué están así; el autor analiza las causas del bajo desempeño económico, del desempleo, la pobreza y la distribución del ingreso y proporciona una visión integral de las variables macroeconómicas más importantes de cualquier sistema económico. Por todo ello, recomiendo ampliamente la lectura de este nuevo libro a los estudiantes de licenciatura de cualquier disciplina, a los profesores de economía porque brinda una explicación clara de cuáles son los conceptos clave que debemos transmitir a los estudiantes y, en general, a cualquier persona interesada en comprender los complejos fenómenos económicos que vemos y padecemos en la actualidad.

Estudio geográfico

Estado socioeconómico de la Región 01 Norte del estado de Jalisco[1]

Carmen Venegas Herrera
Imelda Murillo Sánchez
Porfirio Castañeda Huízar[2]

La superficie total de la región 01 Norte del estado de Jalisco es de 10,676 kilómetros cuadrados, cantidad que representa casi el 9% de la superficie estatal. De acuerdo con la nueva regionalización administrativa, está integrada por los municipios de Bolaños, Colotlán, Chimaltitán, Huejúcar, Huejuquilla el Alto, Mezquitic, San Martín de Bolaños, Santa María de los Ángeles, Totatiche y Villa Guerrero. Esta región se ubica al norte del estado de Jalisco y colinda: al norte con los estados de Nayarit y Zacatecas; al este con el estado de Zacatecas; al sur con la región 11 Valles y con el estado de Zacatecas; y al oeste con el estado de Nayarit.

Principales características

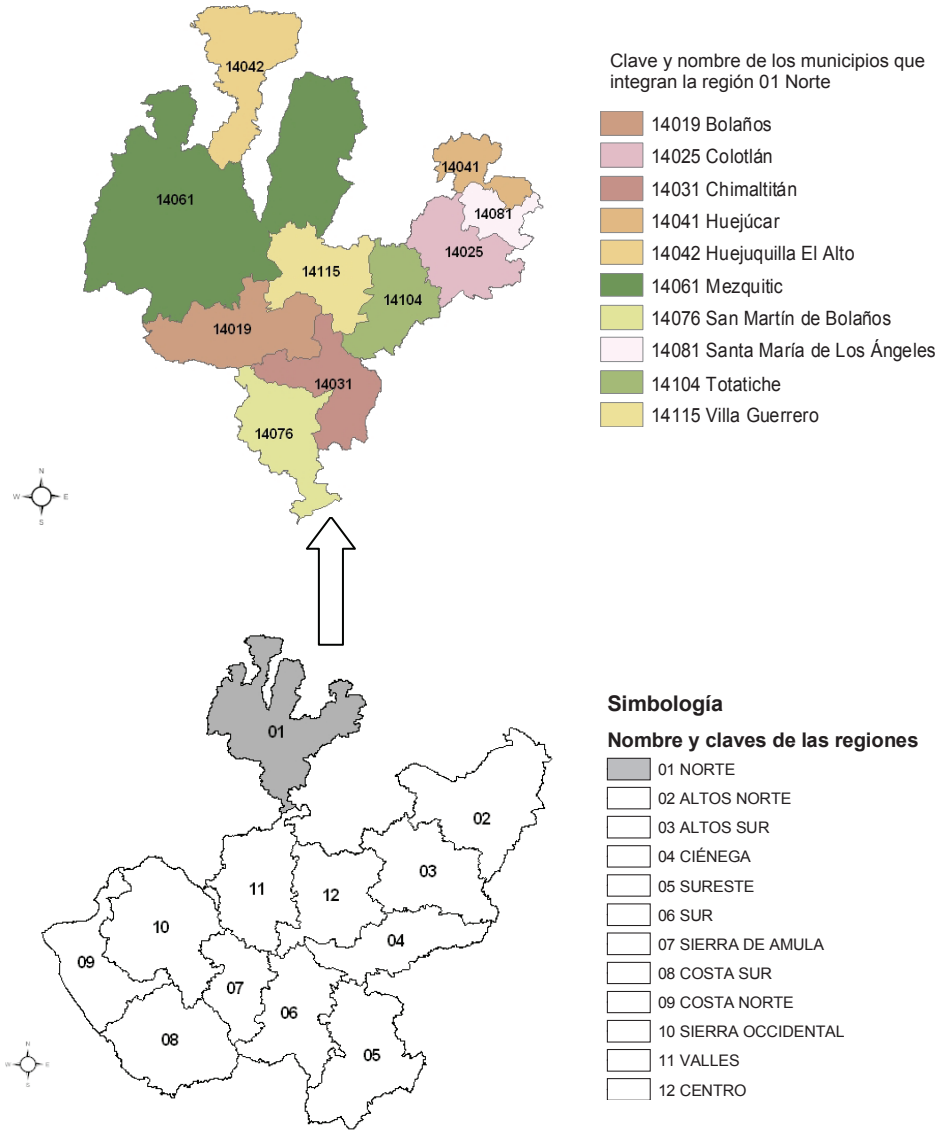
Esta región se distingue por sus características geográficas, principalmente por la topografía escabrosa que presenta, ya que la Sierra Madre Occidental atraviesa la región.

Desde un punto de vista socioeconómico, la región Norte presenta un bajo potencial económico; un aislamiento histórico respecto al centro estatal, en parte por la carencia de vías de comunicación y por el desinterés que han mostrado las diferentes administraciones públicas estatales a través del tiempo; altos niveles de marginación y dificultades que enfrentan las comunidades indígenas que se asientan en este territorio, así como la fuerte interacción social y económica con el estado de Zacatecas, dada la cercanía con esta entidad federativa.

---

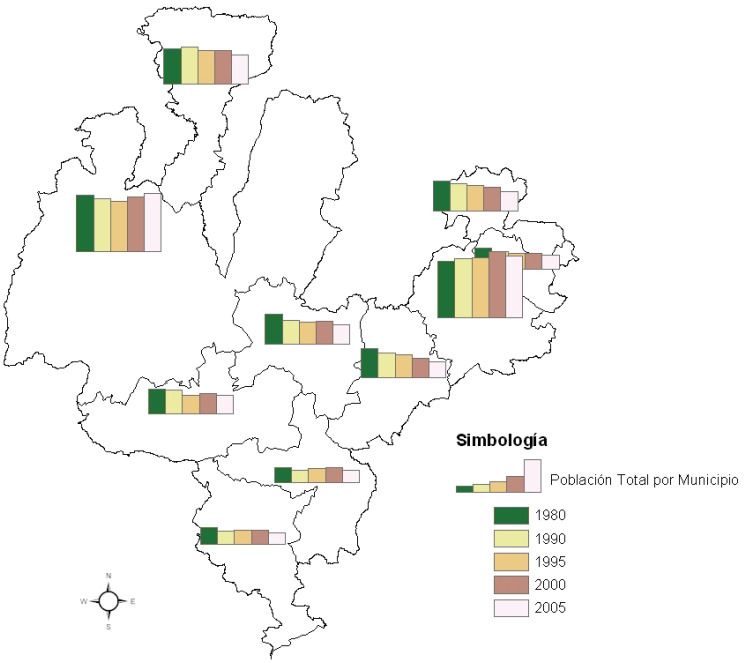
1. Elaborado por Progisde (UdeG) de acuerdo con la Nueva Regionalización Administrativa del Estado de Jalisco, 1998.
2. Correo electrónico: pcastane@yahoo.com

Ubicación geográfica y municipios que integran la Región 01
Norte del estado de Jalisco



Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), de acuerdo con la Nueva Regionalización Administrativa del Estado de Jalisco, 1998.

Población de los municipios de la Región 01 Norte, 1980, 1990, 2000, 2005



Población por municipio de la Región 01 Norte de Jalisco, 1980-2005						
Clave municipal	Municipio	1980	1990	1995	2000	2005
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	9,563	9,901	8,930	9,047	9,047
14041	HUEJUCAR	7,878	7,229	6,698	6,273	6,273
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	5,678	4,800	4,184	4,204	4,204
14104	TOTATICHE	7,663	6,518	6,125	5,089	5,089
14025	COLOTLAN	14,932	15,762	16,011	17,557	17,557
14061	MEZQUITIC	15,040	14,080	13,499	14,614	14,614
14019	BOLAÑOS	6,528	6,393	5,032	5,377	5,377
14115	VILLA GUERRERO	7,795	6,374	5,766	5,938	5,938
14031	CHIMALTITAN	4,054	3,304	3,816	3,926	3,926
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	4,604	3,587	3,970	3,977	3,977

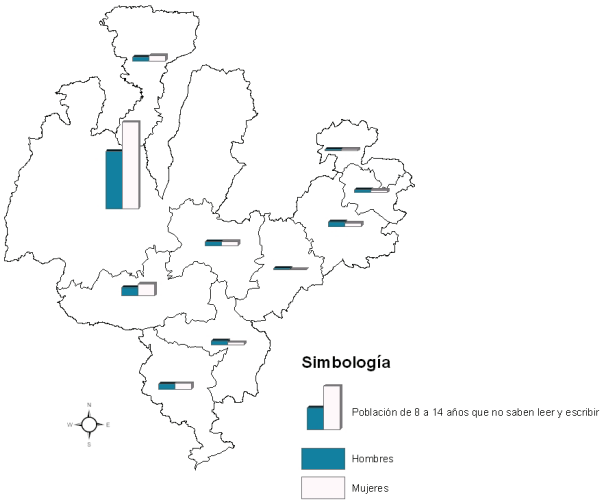
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con datos del Scince 2000, II Conteo de Población y Vivienda 2005, del INEGI, y del Sistema de Información básica de Información Municipal del Inafed.

Situación demográfica de la región 01 Norte

La población de la región presenta una tasa media de crecimiento anual negativa igual a -0.387% de 1980 a 2005. En ese año habitaban un total de 83,735 personas, mientras que en el último conteo poblacional se reportaron solamente 76,002. Se trata entonces de una región expulsora de habitantes que no reúne las condiciones suficientes, tanto económicas como sociales para retener población y hacerla habitable.

Asimismo, los municipios más poblados de esta región son Colotlán y Mezquitic con un total de 17,557 y 14,614 habitantes, respectivamente. El primero es el único que muestra una tasa media de crecimiento anual positiva durante el mismo lapso igual a .6498 por ciento.

Población de 8 a 14 años de edad que no saben leer y escribir
por municipio, de la Región 01 Norte, 2005



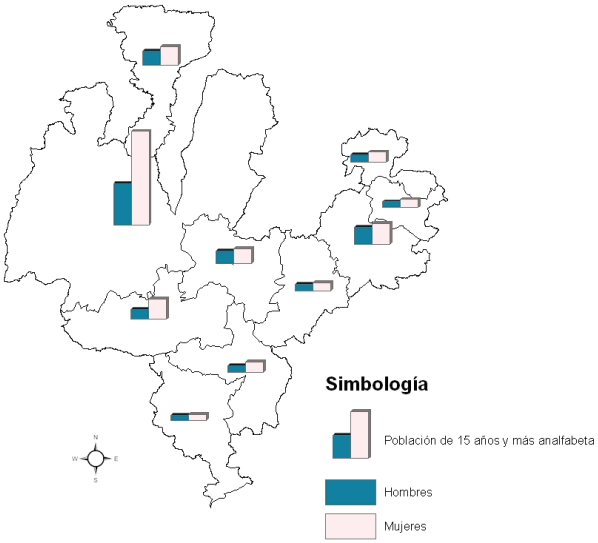
Población de 8 a 14 años que no saben leer y escribir de los municipios de la Región 01 Norte de Jalisco, 2005			
Clave municipal	Municipio	Población de 8 a 14 años que no saben leer y escribir	
		Hombres	Mujeres
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	14	17
14041	HUEJUCAR	5	5
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	10	8
14104	TOTATICHE	5	1
14025	COLOTLAN	17	12
14061	MEZQUITIC	194	293
14019	BOLAÑOS	28	41
14115	VILLA GUERRERO	14	15
14031	CHIMALTITAN	13	8
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	17	19

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Conteo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

La población más joven de la región que muestra analfabetismo asciende a 736 personas de entre 8 y 14 años de edad (10% de la población total analfabeta) en el año 2005. En el municipio de Mezquitic se presenta esta característica en 487 personas (66% respecto del total), situación que debiera de resultar preocupante para los gobiernos del propio municipio y el central.

Por género, las mujeres siguen siendo las más perjudicadas ya que respecto al total de personas analfabetas de entre 8 y 14 años de edad, el 57% son de sexo femenino. En Mezquitic este mismo porcentaje asciende a 60.16 por ciento.

Población de 15 años y más analfabeta por municipio de la Región 01 Norte, 2005



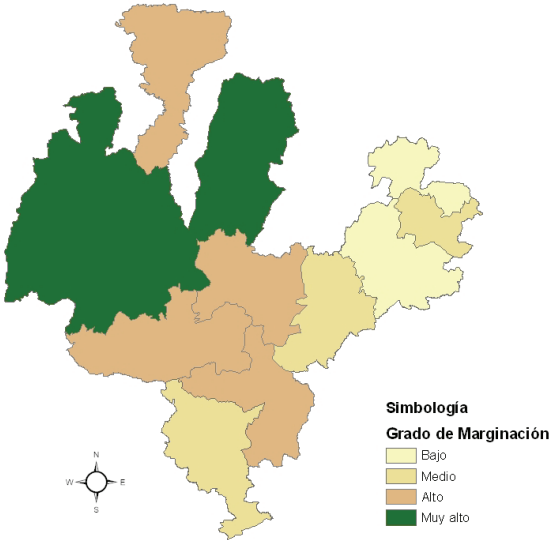
Población de 15 años y más analfabeta de los municipios de la Región 01 Norte de Jalisco, 2005			
Clave municipal	Municipio	Población de 15 años y más analfabeta	
		Hombres	Mujeres
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	282	378
14041	HUEJUCAR	155	215
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	123	170
14104	TOTATICHE	144	171
14025	COLOTLAN	358	427
14061	MEZQUITIC	859	1,939
14019	BOLAÑOS	203	425
14115	VILLA GUERRERO	260	305
14031	CHIMALTITAN	138	210
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	105	117

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Conteo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

Con relación a la población total de analfabetas en la región 01 Norte, existen 6,984 personas en los distintos municipios que la integran, con esta limitación. Por lo tanto, el índice de analfabetismo para el año 2005 es igual a 9.18%. Si consideramos los estándares de la Organización de las Naciones Unidas, nos encontramos ante una región analfabeta en donde es urgente atender este asunto por parte de las autoridades de educación en el estado de Jalisco.

En cuanto al género, se acentúa el nivel de discriminación a tal grado que las mujeres mayores de 15 años que no saben leer y escribir representan el 62% respecto del total. Encontramos que en Mezquitic existe la mayor cantidad de analfabetas en la región. Este municipio aporta el 40% de personas que reúnen esta característica. Otros que presentan niveles alarmantes de analfabetismo son Bolaños, Villa Guerrero y Chimaltitán con índices de analfabetismo superiores o casi igual al 10% (12, 10 y 9% respectivamente).

Grado de marginación de los municipios de la Región 01 Norte, 2000



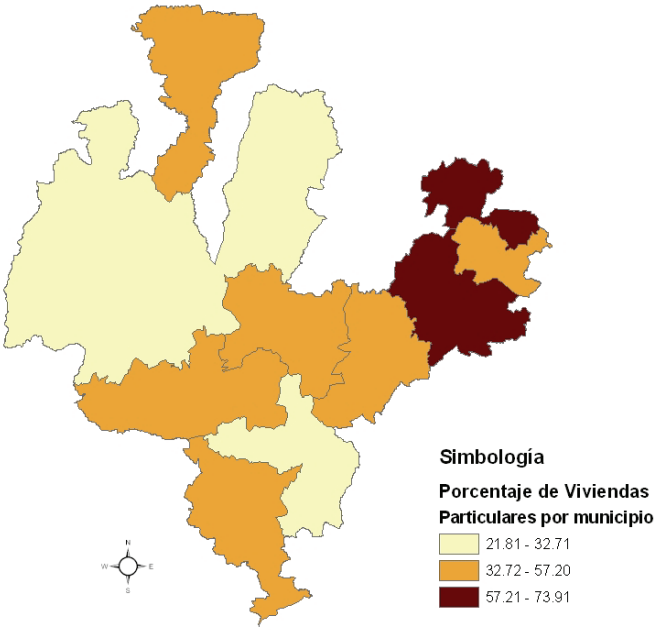
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Índice de Marginación de 2000 de Conapo.

Por medio del índice de marginación es posible cuantificar el impacto de las carencias estructurales de la población municipal. En el caso de la Región 01 Norte encontramos que Mezquitic, Huejuquilla el Alto, Bolaños, Villa Guerrero y Chimaltitán presentan grados de marginación muy altos y altos.

Además, Mezquitic, Chimaltitán y Bolaños ocupan el primero, segundo y tercer lugar,respectivamente, entre los más marginados en el estado de Jalisco, y los lugares 80, 413 y 507 en el ámbito nacional.

Lo anterior es indicativo de la ineficiencia de las políticas públicas municipales, estatales y federales para atender las necesidades básicas de la mayoría de la población en estos municipios.

Porcentaje de viviendas particulares que disponen de agua entubada, drenaje y energía eléctrica de los municipios de la Región 01 Norte, 2000



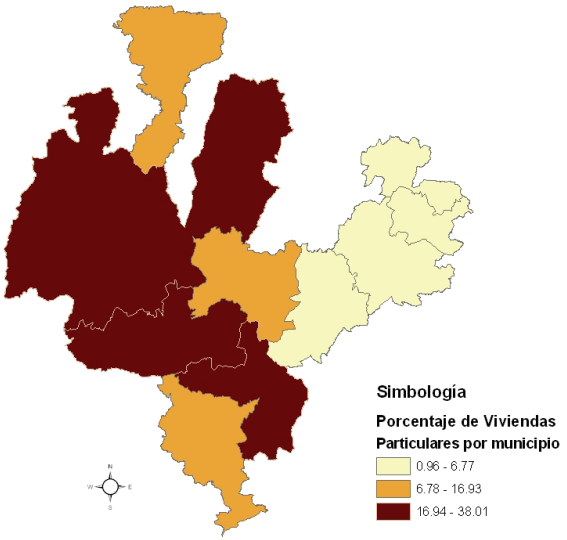
Viviendas particulares que disponen de agua entubada, drenaje, energía eléctrica de los municipios de la Región 01 Norte, 2000			
Clave municipal	Municipio	Viviendas	
		Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	904	46.34
14041	HUEJUCAR	1058	67.73
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	534	49.67
14104	TOTATICHE	727	57.20
14025	COLOTLAN	2923	73.91
14061	MEZQUITIC	652	21.81
14019	BOLAÑOS	431	41.01
14115	VILLA GUERRERO	748	52.13
14031	CHIMALTITAN	280	32.71
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	447	52.84

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

En la Región 01 Norte existe un total de 8,704 hogares que disponen de agua entubada, drenaje y energía eléctrica (los tres servicios básicos al mismo tiempo), según cifras del año 2000. Esta cantidad representa el 51% respecto del número total de viviendas habitadas en la misma. Los municipios más atrasados en este rubro son Mezquitic y Chimaltitán, en donde solamente se abastece a un 21 y 32% respectivamente de las viviendas de estos tres servicios públicos.

En el otro extremo encontramos a Colotlán y Huejúcar, con un abastecimiento igual a 73 y 67% respectivamente, cifras que en términos generales no se pueden Considerar como eficientes.

Porcentaje de viviendas particulares que no disponen de agua entubada, drenaje ni energía eléctrica de los municipios de la Región 01 Norte, 2000



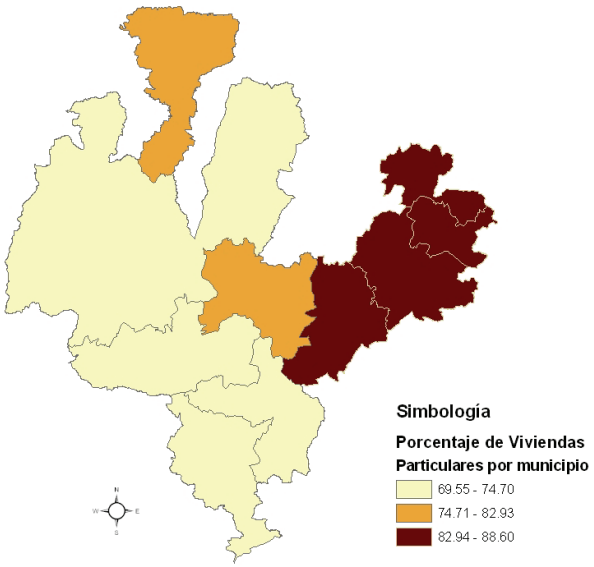
Viviendas particulares que no disponen de agua entubada, drenaje, energía eléctrica de los municipios de la Región 01 Norte, 2000

Clave municipal	Municipio	Viviendas	
		Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	304	15.58
14041	HUEJUCAR	15	0.96
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	17	1.58
14104	TOTATICHE	86	6.77
14025	COLOTLAN	47	1.19
14061	MEZQUITIC	1136	38.01
14019	BOLAÑOS	269	25.59
14115	VILLA GUERRERO	243	16.93
14031	CHIMALTITAN	277	32.36
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	115	13.59

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

En relación con las viviendas habitadas que no cuentan con los tres servicios públicos básicos (agua entubada, drenaje y electricidad), se reportan para el año 2000 un total de 2,509 hogares, cantidad que representa el 15% respecto del total. Entre los municipios que representan un mayor atraso encontramos a Mezquitic, Chimaltitán, Bolaños, Villa Guerrero y Huejuquilla el Alto, con porcentajes de desabasto iguales a 38, 32, 26, 17 y 16% respectivamente.

Porcentaje de viviendas particulares que disponen de radio o radiograbadora de los municipios de la Región 01 Norte, 2000



Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2001, del INEGI.

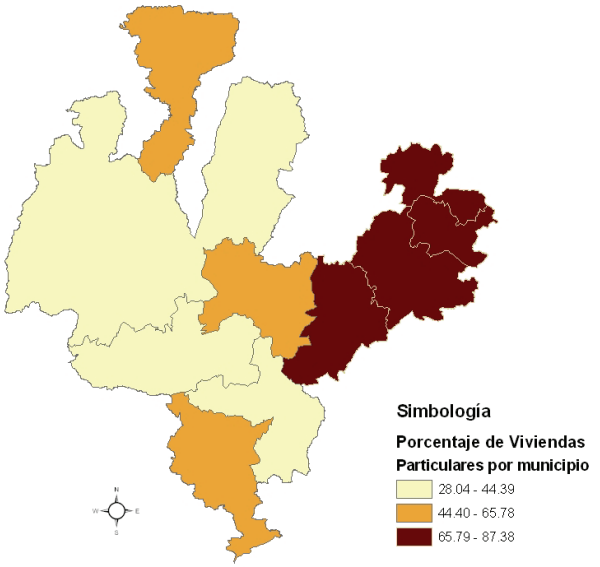
Viviendas particulares que disponen de radio o radiograbadora de los municipios de la Región 01 Norte, 2000			
Clave municipal	Municipio	Viviendas que disponen de radio o radiograbadora	
		Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	1573	80.63
14041	HUEJUCAR	1384	88.60
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	922	85.77
14104	TOTATICHE	1119	88.04
14025	COLOTLAN	3472	87.79
14061	MEZQUITIC	2199	73.57
14019	BOLAÑOS	731	69.55
14115	VILLA GUERRERO	1190	82.93
14031	CHIMALTITAN	605	70.68
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	632	74.70

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

En la Región 01 Norte encontramos 13,827 viviendas particulares que cuentan con radio o grabadora, cantidad que representa el 81% respecto del total. En cierta medida esta cifra muestra las dificultades que enfrenta la Población, no solamente por contar con un medio de distracción, sino de Comunicación, ya que en esta región montañosa la transmisión de noticias a partir de estos medios puede ser importante.

Los municipios con una mayor problemática en esta materia son Bolaños, Chimaltitán, Mezquitic y San Martín de Bolaños, en donde la cobertura de estos medios de comunicación es igual a 69, 70, 73 y 74% respectivamente.

Porcentaje de viviendas particulares que disponen de televisión



Viviendas particulares que disponen de televisión de los municipios de la Región 01 Norte, 2000			
Clave municipal	Municipio	Viviendas que disponen de radio o radiograbadora	
		Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	1278	65.50
14041	HUEJUCAR	1344	86.04
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	860	80.00
14104	TOTATICHE	961	75.61
14025	COLOTLAN	3456	87.38
14061	MEZQUITIC	838	28.04
14019	BOLAÑOS	408	38.82
14115	VILLA GUERRERO	944	65.78
14031	CHIMALTITAN	380	44.39
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	484	57.21

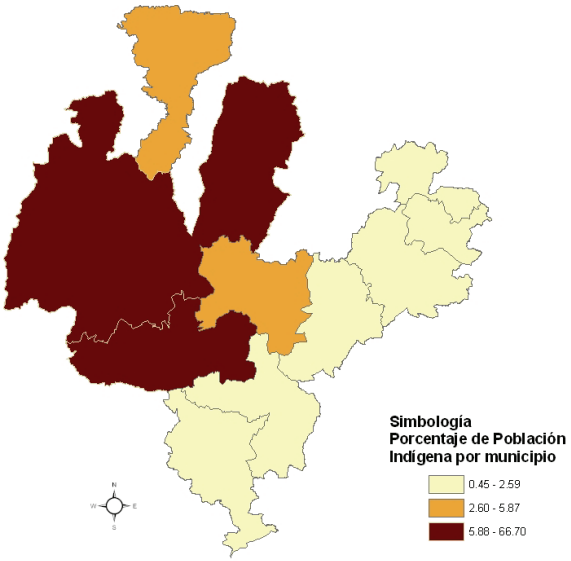
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

de los municipios de la Región 01 Norte, 2000

En la Región 01 Norte encontramos 10,953 viviendas particulares que cuentan con televisión, cantidad que representa el 64% respecto del total.

Los municipios con una mayor problemática en esta materia son Mezquitic, Bolaños y Chimaltitán, en donde la cobertura de este medio de comunicación es igual a 28, 38 y 44% respectivamente.

Porcentaje de población indígena de los municipios de la Región 01 Norte, 2000



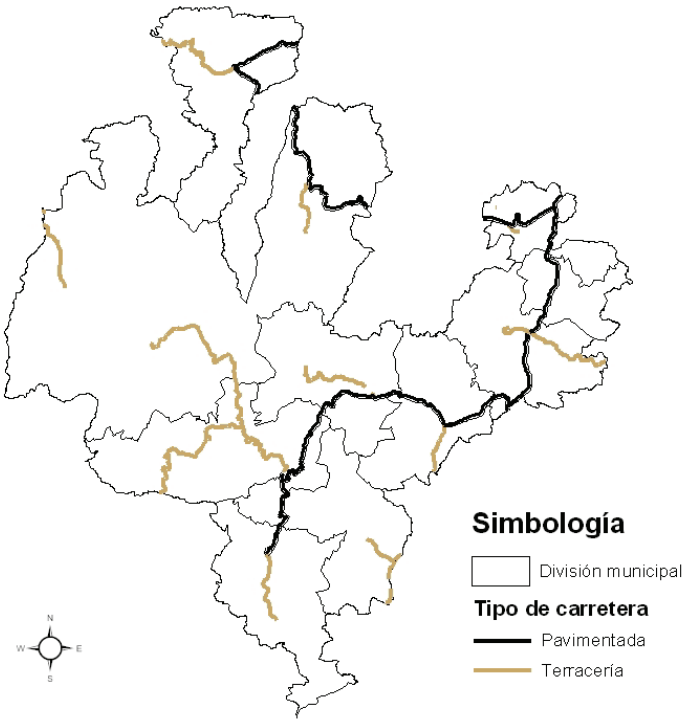
Población indígena por municipio de la Región 01 Norte de Jalisco, 2000			
Clave municipal	Municipio	Población indígena	Porcentaje de población indígena
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	531	5.87
14041	HUEJUCAR	38	0.61
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	19	0.45
14104	TOTATICHE	76	1.49
14025	COLOTLAN	259	1.48
14061	MEZQUITIC	9,747	66.70
14019	BOLAÑOS	2,760	51.33
14115	VILLA GUERRERO	269	4.53
14031	CHIMALTITAN	72	1.83
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	103	2.59

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.

La cantidad de población indígena en la Región 01 Norte es sumamente importante. En términos absolutos existen un total de 13,874 personas que pertenecen principalmente a la etnia wixárica. Esta cantidad representa el 18.25% de la población total en la región y se asientan en los municipios menos desarrollados de la misma, como son Mezquitic, en donde habitan 9,743 indígenas (67% de la población total en el municipio y el 12% de la región), y Bolaños, con un total de 2,760 personas (51% de la población total en el municipio y 4% ciento de la población regional). Todo esto con cifras para el año 2000.

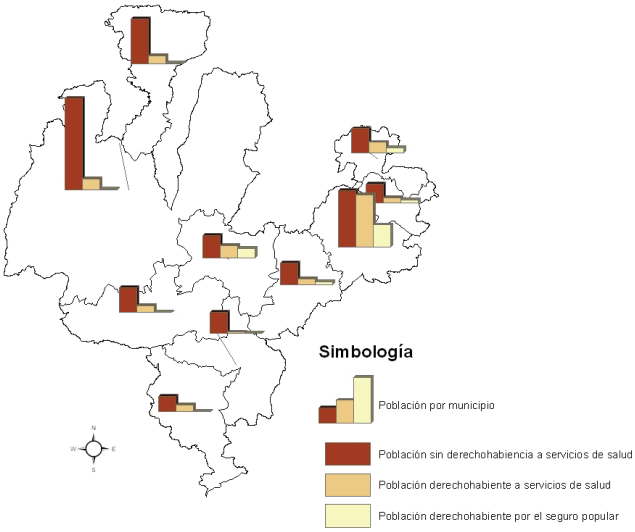
De las regiones del estado de Jalisco, la 01 Norte está pésimamente comunicada con el centro económico de nuestra entidad federativa y al interior de la misma, ya que cuenta con una cantidad baja de kilómetros de carreteras pavimentadas; además, la distancia de la cabecera municipal más distante (Huejuquilla el Alto), a la capital del estado es de más de 300 kilómetros y para acceder a esta localidad se debe circular principalmente por las carreteras del estado de Zacatecas. Así mismo, la comunicación directa con la región 11 Valles, ubicada al sur de esta región es prácticamente nula.

Tipo de infraestructura carretera en los municipios de la Región 01 Norte, 2000



Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del INEGI.

Población con o sin servicios de salud en los municipios de la Región 01 Norte, 2005



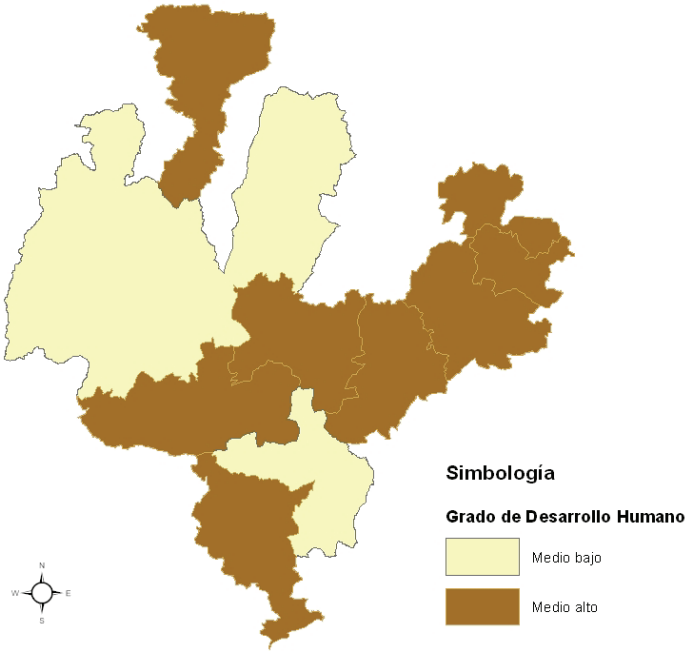
Población con o sin derechohabiencia de los municipios de la Región 01 Norte de Jalisco, 2005				
Clave municipal	Municipio	Población		
		Sin derechohabiencia a servicios de salud	Derechohabiente a servicios de salud	Derechohabiente por el seguro popular
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	6,617	1,157	39
14041	HUEJUCAR	3,590	1,547	709
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	2,848	789	517
14104	TOTATICHE	3,261	918	418
14025	COLOTLAN	8,357	7,740	3,266
14061	MEZQUITIC	13,600	1,604	167
14019	BOLAÑOS	3,726	1,002	7
14115	VILLA GUERRERO	3,266	1,823	1,309
14031	CHIMALTITAN	3,168	195	2
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	2,237	933	3

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Conteo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

La población total sin derecho a los servicios de salud en la Región 01 Norte del estado de Jalisco ascendía a 50,670 personas durante el año 2005. Dicha cantidad representa casi el 72.45% de los habitantes en la región. El 27.55% restante representa a la población que sí cuenta con este servicio, de los cuales el 36% es derechohabiente del seguro popular.

Por municipios, los más desfavorecidos en este aspecto son: Chimaltitán, Mezquitic, Huejuquilla el Alto, Bolaños, Santa María de los Ángeles, Totatiche y San Martín de Bolaños, cuyo porcentaje de personas no derechohabientes supera al promedio regional.

Grado de desarrollo humano por municipio de la Región 01 Norte, 2000



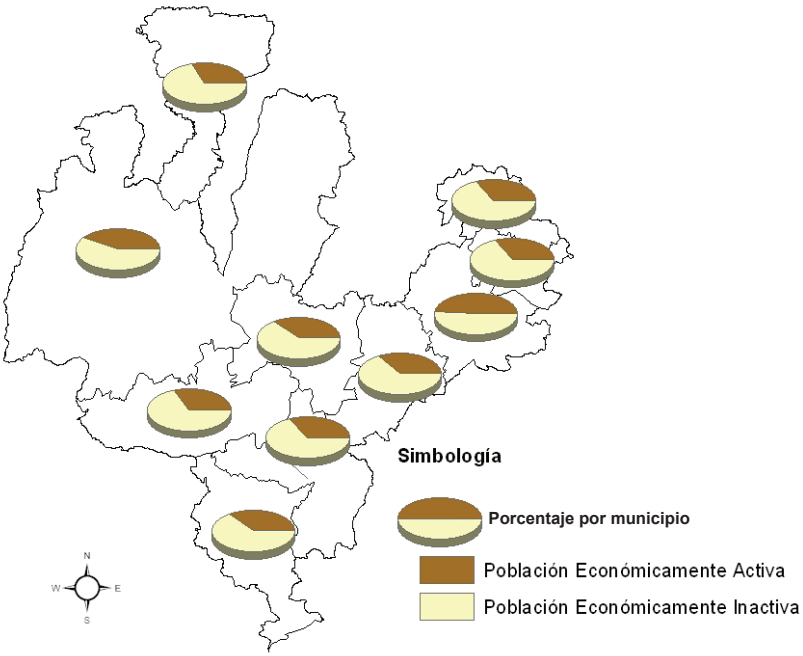
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Índice de Desarrollo Humano de 2000 de Conapo.

En términos generales, este índice mide los adelantos medios de una región en tres aspectos básicos del desarrollo humano: a) una vida larga y saludable; b) conocimientos, y c) un nivel de vida decoroso. Para el caso de la Región 01 Norte del estado de Jalisco, conforme a la información de la Conapo encontramos una franja al centro de la Región con un grado de desarrollo humano medio-alto, que incluye los municipios de: Huejúcar, Santa María de los Ángeles, Colotlán, Totatiche, Villa Guerrero, Bolaños y San Martín de Bolaños. Al norte, con este mismo grado se localiza Huejuquilla el Alto.

Población económicamente activa e inactiva por municipio de la Región 01 Norte, 2000

Clave municipal	Municipio	Población económicamente			
		Activa		Inactiva	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	1988	31.58	4293	68.19
14041	HUEJUCAR	1568	33.90	3041	65.75
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	1015	33.61	1999	66.19
14104	TOTATICHE	1377	36.14	2424	63.62
14025	COLOTLAN	6031	48.76	6312	51.03
14061	MEZQUITIC	3716	42.84	4918	56.69
14019	BOLAÑOS	1053	32.47	2174	67.04
14115	VILLA GUERRERO	1593	38.07	2590	61.90
14031	CHIMALTITAN	898	34.65	1682	64.89
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	1017	37.21	1701	62.24

Porcentaje de población económicamente activa e inactiva
por municipio de la Región 01 Norte, 2000

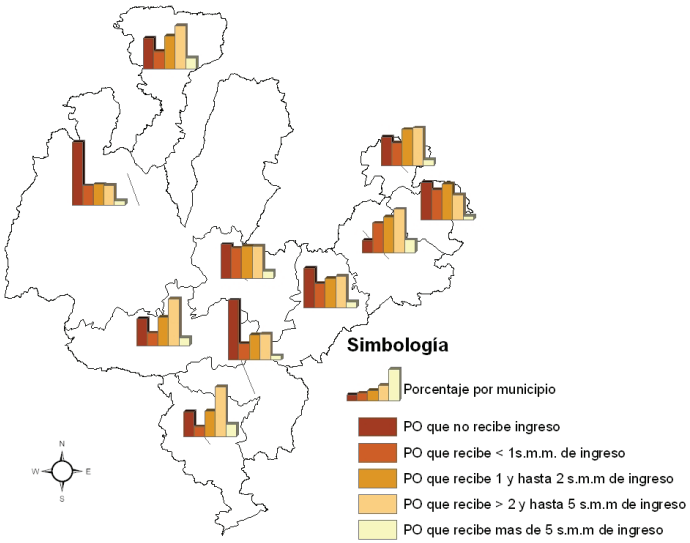


Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

La población económicamente inactiva (PEI) está constituida por todas las personas de 12 años y más que no realizaron actividades económicas en la semana en que se levantó la encuesta de población, ni buscaron hacerlo en los dos meses previos a la semana de referencia. Para el caso de la Región 01 Norte, esta parte de la población representa el 61% respecto del total de la población mayor de 12 años.

Por otra parte, la población económicamente activa se integra por todas las personas de 12 años y más que realizaron algún tipo de actividad económica y que, no estando ocupada, buscaron activamente incorporarse a alguna actividad en las cuatro semanas previas a la semana de levantamiento o hasta ocho semanas, siempre y cuando estén disponibles para incorporarse de inmediato. Para el caso que nos ocupa, la población que cumple con esas condiciones representa el 39% respecto al rango poblacional ya mencionado. Huejuquilla el Alto, Bolaños, Santa María de los Ángeles y Huejúcar son los municipios con una mayor cantidad de PEI, mientras que Colotlán y Mezquitic son los que poseen una mayor PEA en la región.

Porcentaje de población ocupada por tipo de nivel de ingresos
por municipio de la Región 01 Norte, 2000



Población ocupada por tipo de nivel de ingresos por municipio de la Región 01 Norte, 2000

Clave municipal	Municipio	Población ocupada									
		Que no reciben ingreso		Que reciben menos de un s.m.m		Que reciben de 1 y hasta 2 s.m.m		Que reciben más de 2 y hasta 5 s.m.s.		Que reciben más de 5 s.m.s.	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14042	HUEJUQUILLA EL ALTO	433	21.88	248	12.53	464	23.45	613	30.98	156	7.88
14041	HUEJUCAR	306	20.01	244	15.96	393	25.70	408	26.68	62	4.05
14081	SANTA MARIA DE LOS ANGELES	268	26.53	215	21.29	257	25.45	178	17.62	24	2.38
14104	TOTATICHE	384	27.99	239	17.42	289	21.06	309	22.52	58	4.23
14025	COLOTLAN	528	8.79	1257	20.92	1532	25.50	1851	30.81	539	8.97
14061	MEZQUITIC	1675	45.21	519	14.01	557	15.03	533	14.39	125	3.37
14019	BOLAÑOS	200	19.25	93	8.95	212	20.40	344	33.11	60	5.77
14115	VILLA GUERRERO	382	24.19	341	21.60	360	22.80	361	22.86	83	5.26
14031	CHIMALTITAN	381	42.81	103	11.57	162	18.20	166	18.65	28	3.15
14076	SAN MARTIN DE BOLAÑOS	179	18.03	72	7.25	185	18.63	354	35.65	89	8.96

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

La población ocupada que recibe menos ingresos en esta región (hasta dos salarios mínimos) asciende a 12,478 personas, cantidad que representa el 16% de la población total en la misma. Es necesario considerar que esta cantidad de ingresos no cubre satisfactoriamente las necesidades mínimas de las personas, y por consecuencia una vida digna.

Por otra parte, los municipios con una población ocupada que percibe menos ingresos en la región se encuentran: Mezquitic, Santa María de los Ángeles, Chimaltitán, Villa Guerrero y Totatiche principalmente, cuyos porcentajes respecto del total de la población ocupada en los municipios son: 74, 73, 73, 69 y 66% respectivamente.

Expresión económica
Revista de análisis

Lineamientos para autores

Contenido de los artículos

1. *Expresión Económica* es una revista orientada, primordialmente, al análisis de los fenómenos económicos y los aspectos relacionados con las políticas públicas, tanto a nivel regional, nacional e internacional. Una sección más reducida está destinada a trabajos relacionados con la problemática y alcances de la docencia económica, en los niveles antes descritos.
2. Todos los artículos recibidos son sometidos a evaluación y dictamen del cuerpo de dictaminadores que colaboran con esta revista y que cuentan con la suficiente experiencia en las materias presentadas en cada artículo.
3. Una vez recibido el dictamen correspondiente, el director de la revista hará del conocimiento del autor del trabajo el resultado del mismo. En caso de que el dictaminador recomiende algunas modificaciones, el autor deberá realizarlas a fin de que el artículo sea publicado.
4. El trabajo a publicar deberá ser inédito y no haber sido publicado antes. En el caso de que el trabajo presentado sea parte de un trabajo más extenso, el autor deberá hacerlo del conocimiento del director de la revista, para que el consejo editorial determine la conveniencia o no de su participación en la revista.
5. Todo trabajo debe contener al inicio un resumen del artículo, el cual no debe de exceder de 10 renglones. Este resumen deberá presentarse también en idioma inglés, para lo cual los responsables de la edición realizarán las correcciones pertinentes, con el apoyo de expertos en el idioma.

Formato de los artículos

6. Los trabajos a publicar no deberán exceder 14 cuartillas a espacio y medio, con un margen de 3 cms. a cada lado y en letra Times New Roman 12. Estas cuartillas incluyen cuadros, anexos y referencias bibliográficas.
7. Si el autor se excede de estas 14 cuartillas, el director de la revista pondrá a consideración del consejo la oportunidad de su publicación. De no haber acuerdo mayoritario, el director devolverá el trabajo sin presentarlo a procedimiento de dictamen
8. La revista cuenta con una distribución primordialmente nacional o habla hispana, por lo que los artículos deberán estar en español. Una vez que la revista cuente

con una distribución en países de habla inglesa, lo hará saber en el número correspondiente para quienes deseen participar en este idioma.

9. Si por algún motivo, un autor desea que su artículo sea publicado en idioma inglés, presentará el artículo en este idioma, junto con la justificación por qué desea que sea en este idioma, para que sea atendida por el consejo editorial, el cual dará respuesta oportuna sobre el caso.
10. Los gráficos, cuadros, mapas o cualquier otro material ilustrativo deberán enviarse, por separado, en su programa original en que fueron elaborados, especificando claramente su sitio de inserción en el texto. Todos los materiales ilustrativos deben contener título, número consecutivo, explicaciones sobre los conceptos y las referencias correspondientes.
11. Las referencias deben cubrirse como sigue:

Libro: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año) Título del libro. Ciudad de publicación: Editorial.

Revistas: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año) Título del artículo. Nombre de la revista, número o volumen y (número), página que comprende el artículo dentro de la revista.

Capítulo o artículo en libro: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año). Título del artículo o capítulo, en Apellidos del autor, editor o coordinador del libro Título del libro, (páginas que comprende el artículo o capítulo dentro del libro), Ciudad de publicación: Editorial.

Partes de textos electrónicos, bases de datos y programas informáticos
Responsable principal (del documento fuente o documento principal). Título [tipo de soporte]. Responsable(s) secundario(s) (del documento fuente)*. Edición. Lugar de publicación: editor, fecha de publicación, fecha de actualización/revisión. [Fecha de consulta]**. Designación del capítulo o de la parte, Título de la parte, numeración y/o localización de la parte dentro del documento fuente*. Notas*. Disponibilidad y acceso** [Fecha de consulta]**. Número normalizado*

Envío de los artículos

12. Los artículos deben enviarse, todos los materiales juntos, al correo electrónico: o entregar directamente en disquete o CD al director de la revista, Dr. Jaime López Delgadillo, edificio K, planta alta, cubículo 12, en el CUCEA. Tel. 37703300, Ext. 5345 o enviar al email: expresioneconomica@cucea.udg.mx.
13. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos llenada, la cual se presenta al final de los lineamientos.

Expresión económica
Revista de análisis

Hoja de datos

1. Título del artículo _____

2. Nombre completo del autor _____

3. Título con que desea aparezca en el artículo _____

4. Dirección

   Calle: Núm. _____ Colonia Cd. Edo. _____

   País _____

   Tels. _____ Celular _____

   Correo electrónico: _____

5. Actividad(es) que realiza actualmente:

6. Institución(es) en la que presta sus servicios o realiza sus estudios

7. Breve biografía (currículo) del autor (que no exceda de 6 renglones).

MERCADOS
y Negocios
15

Revista de Investigación y Análisis ■ año 8 ene-jun 2007

La adaptación cultural en Internet: una comparación entre sitios mexicanos y canadienses 4
Omar Gómez Quintero y Celestino Robles Estrada

La epistemología contable medioambiental, un análisis prospectivo 18
María Eugenia de la Rosa Leal

La estrategia financiera para el rescate bancario mexicano de los noventa 44
Pablo Pineda Ortega

Knowledge management in small companies in Tepic, Mexico 63
José Sánchez Gutiérrez, Juan Antonio Vargas Barraza & Gloria E. Osuna Guevara

El sistema mexicano del club de clientes en Panamá 77
Graciela López Méndez y Fernando Velázquez González

Indicadores financieros y económicos 99
Juan Gaytán Cortés

carta ECONÓMICA regional 99

Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Universidad de Guadalajara / México
Enero - abril de 2007 / $ 40.00

Innovaciones en los artesanos de Tonalá, Jalisco

Las economías locales ante los procesos de globalización

El estado nacional y la nueva geografía productiva

Productividad en las empresas tequileras

Accidentalidad de la carretera Guadalajara-Chapala