

Expresión Económica

Revista de
ANÁLISIS

1

Volumen I / Número 1
Sup. Dic. 1998



- ◆ *Características de los mercados profesionales de trabajo urbanos. El enfoque del capital humano.*
- ◆ *Apertura comercial y la industria del calzado*
- ◆ *Globalización económica*

Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de
Ciencias Económico
Administrativas

EXPRESIÓN ECONÓMICA

REVISTA DE ANÁLISIS

SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 1998 / NÚMERO 1

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 1, No. 1, Septiembre-Diciembre 1998, es una publicación cuatrimestral 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, 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.

Presentación

Corría el año de 1976, la situación de la economía mexicana era crítica. Si bien es cierto, el peso aún conservaba la mítica paridad de \$12.50 respecto al dólar estadounidense, poco tiempo le faltaba, sólo unos cuantos días para iniciar un deslizamiento que no ha cesado desde entonces. Es en este contexto que aparece a la luz pública el Número 1, Volumen 1, julio - agosto de 1976, de la revista *Expresión Económica*, bajo los auspicios de la Asociación de Egresados de la Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara.

En el Editorial de ese primer número se decía que “Una característica esencial que debe prevalecer en las Universidades es su labor crítica, de investigación científica y de servicio a la sociedad, a través de la ciencia, de la técnica y la cultura que se enseña en esas instituciones. En la medida que esa función sea cumplida, el papel y existencia de una Universidad será mejor valorado y justificado.”

En esa primera entrega se publicaron seis artículos y unas notas bibliográficas. Javier Michel Vega, Enrique Rojas Díaz y William Winnie Jr. escribieron acerca de la "Migración a la Zona Metropolitana de Guadalajara"; José Antonio Zarzosa Escobedo propuso "Una hipótesis sobre la distribución de la carga fiscal en México"; José Tomás Vives Urbina acercó a los lectores a "La frontera económica de México y Estado Unidos"; Manuel Sánchez Legaspi destacó "El papel estratégico de la mediana y pequeña industria en el desarrollo industrial"; Francisco Narváez Rodríguez propuso una "Metodología para la fijación de prioridades en proyecto de irrigación" y, finalmente, Heladio Jiménez Zaragoza abordó el tema de la "Centralización y descentralización en la Administración Pública". Todos los colaboradores eran, habían sido o serían profesores de la Facultad de Economía. Varios de ellos eran investigadores del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) de la Facultad de Economía.

Esta revista fue pionera en el Occidente de México, y a pesar de su corta vida -dado que el último número, el siete, fue publicado en el primer bimestre de 1978-, dejó huella al difundir en el país y en el extranjero las investigaciones, opiniones y propuestas de los profesores, investigadores y egresados de la carrera de economía de la universidad de Guadalajara.

Estamos en el último cuatrimestre de 1998, y a poco más de 20 años de que dejó de publicarse *Expresión Económica*, órgano de la Asociación de Egresados de la Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara, el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE), adscrito al Departamento de economía de la División de Economía

y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, inicia un proyecto editorial con la presentación de su órgano de difusión, la revista EXPRESIÓN ECONÓMICA. Revista de análisis. Seguramente cuando los investigadores del CISE, como resultado de un proceso de elección del nombre, decidieron denominarla de esta manera, tuvieron en mente a su antecesora.

También en 1998 tenemos que decir: la economía mexicana está en crisis. Desdichadamente, aun son válidas las palabras con las que se describía la situación de los países de América Latina en el año de 1978.

Económicamente, entre otras cuestiones, esa crisis se expresa en tendencias al estancamiento productivo y a la inestabilidad financiera a una inflación crónica, a un crecimiento exponencial de la deuda externa, a un insuficiente aprovechamiento de los recursos naturales y a un rápido avance de la desocupación abierta y encubierta de la fuerza de trabajo. Son ostensibles las carencias más elementales de muchos sectores sociales y de muchos pueblos; crecientes las desigualdades de ingresos, así como oprobioso el destino de la marginalidad y extrema pobreza que las actuales condiciones de funcionamiento determinan para decena de millones de latinoamericanos.

Y si este diagnóstico, modificado y enriquecido con los rasgos específicos de la coyuntura actual, sigue siendo válido lo es también el reto que se planteaban los economistas latinoamericanos de hace cuatro lustros.

Este cuadro claramente insatisfactorio -cuya especificidad y gravedad corresponde con la vigencia de una crisis mundial y no sólo continental- acrecienta la responsabilidad de los intelectuales y en particular la de los economistas latinoamericanos. Ciertamente los obliga a renovar la discusión acerca de los distintos esquemas teóricos y de solución a nivel de las políticas. No como un ejercicio académico o abstracto de definir un campo u objeto de estudio, sino como una necesidad emergente de un quehacer enraizado en la defensa de un ideal de sociedades más libres y más justas.

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Revista de análisis tiene entre sus objetivos coadyuvar a responder a este reto, contribuyendo en la medida de sus posibilidades - que serán las de aquello que participen y colaboren con esta revista- a convertirse en un medio de información, análisis y reflexión sobre los problemas económicos. Si bien es cierto que se pondrá un énfasis especial en los problemas que afectan a Jalisco, no se dejará de lado los asuntos que tienen una dimensión nacional o internacional. Es desde esta perspectiva que el CISE abre una nueva vía para estrechar la relaciones con investigadores, centros académico e institutos vinculad o con el análisis de los problemas económicos tanto en México como en otros países.

La Revista EXPRESION ECONÓMICA. Revista de análisis tendrá una

periodicidad cuatrimestral y albergará secciones dedicada a presentar artículos de análisis, investigaciones de coyuntura, aspectos vinculados a la docencia económica, traducciones, estadísticas económicas, reseñas bibliográficas y fuentes de información económica en Internet.

En este primer número de la revista EXPRESIÓN ECONÓMICA. Revista de análisis se ofrece cinco artículos que responden a los criterios planteados anteriormente. Alejandro Dávila Flores aborda el tema de la "globalización" y sus relaciones con el tamaño del Estado y los mercados en el trabajo "Globalidad, gobierno y mercado"; Jaime López Delgadillo presenta algunos resultados de su investigación en "El impacto de la apertura comercial en la industria del calzado de Jalisco"; Marco Antonio Ramírez Martínez analiza "El poder adquisitivo o del dinero en el marco de la apertura comercial en México"; Joaquín Bravo Pérez incursiona en el estudio de una industria clave para Jalisco, pero desde una perspectiva global en "La industria electrónica informatizada de Jalisco (en el marco de la globalización económica mundial)"; y, José Héctor Cortés Fregoso incursiona en un área descuidada tanto por investigadores sociales como por economistas en el artículo "Característica de los mercados profesionales de trabajo urbano: el enfoque del capital humano".

En este primer número también se incluye la traducción del artículo del economista estadounidense Paul Krugman: "Como trabajo", publicado originalmente en la revista *The American Economist*, en el otoño de 1993. Asimismo, se presenta la reseña del libro *Economistas*, de Ramón Tamames, economista español.

Relacionadas directamente con el mundo de la información económica aparecen dos secciones. En la primera, se presentan los principales indicadores económicos nacionales para el periodo 1993-1997. Así como su proyección para algunos años elegido del periodo 1988-2003. También se presenta la información de los principales indicadores económicos y demográficos para el estado de Jalisco.

Finalmente, dada la creciente importancia de Internet para la obtención de información estadística y bibliográfica, se incluye una última sección en donde aparecen las direcciones electrónicas de diferentes páginas de Internet referida a enlaces con bibliotecas virtuales, organismos internacionales, programas estadísticos y publicaciones periódicas.



Características de los mercados profesionales de trabajo urbanos. El enfoque del capital humano

*José Héctor Cortés Fregoso

*Profesor e investigador del Depto. De Economía del Centro Universitario y Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara. Ponencia Presentada en el Tercer Encuentro de Colegios de Profesionistas. XI Edición de la Feria Internacional del Libro 1997.

I. Introducción:

Una de las áreas de estudio más descuidadas, tanto por los investigadores sociales como por los economistas, se relaciona con la problemática propia de los mercados profesionales de trabajo. Las organizaciones colegiadas de profesionales tampoco han emprendido algún tipo de iniciativa para adentrarse en la naturaleza de la oferta y demanda de servicios ofrecidos por recursos humanos que hayan cursado carreras universitarias. Cuando se han llevado a cabo análisis de los flujos de oferta y demanda de servicios profesionales los estudios han mostrado facetas muy genéricas y descriptivas, adoleciendo de métodos e instrumentos que facilitan la profundización en el conocimiento de mercados tan complejo.

En el campo de la ciencia económica, dos de sus ramas aplicadas se han preocupado por plantear los problemas básicos, desde la perspectiva teórica y la visión práctica, del mecanismo que

rige las acciones del mercado laboral de profesionales. Una de ellas gira en torno al corpus teórico y empírico de la economía laboral, o economía del trabajo; en tanto que la otra de más reciente desarrollo, se centra en la economía de la educación. El vínculo fundamental que liga un área con la otra desde puntos de vista diferentes, precisamente, la discusión del mercado laboral. Interesa en este artículo recalcar el enfoque teórico y empírico de la economía de la educación, por la forma en que considera al proceso educativo y su correspondiente incidencia en el ámbito de la economía y, sobre todo, en el contexto del impacto de la educación formal, considerada como mecanismo de inversión en capital humano, en el nivel de ingreso personal de los individuos.

Además, con base en las aportaciones de la teoría de la inversión en capital humano, el vínculo entre el sistema educativo y el del mercado laboral se apoya, entre otros útiles conceptos, en la tasa interna de rendimiento de la escolaridad, la rentabilidad de lo

años de experiencia, y otros igualmente importantes. Asimismo, los economistas que se han dado la tarea de investigar los mercados de profesionales universitarios también han aportado ciertos elementos indispensables para comprender mejor cómo funcionan tales mercados, pues su misma complejidad se deriva de la interdependencia que se da entre numerosos individuos e instituciones que influyen la determinación de sueldos, salarios y flujos de contratación.

En el presente trabajo se discuten ciertos lineamientos teóricos aportados por economistas de la educación y laborales, como Johnes y Freeman, y que han resultado de suma utilidad para describir y explicar las fuerzas que accionan la oferta y demanda de servicios profesionales, enfatizando los elementos que determinan la empleabilidad y el ingreso de los egresados universitarios. También se analizara la aportación de Psacharopoulos acerca de los alcances tan limitados que han mostrado las políticas laborales, instrumentadas para vincular la educación y el mercado de trabajo. Del mismo modo, una de las secciones se dedica a la estimación econométrica de funciones mincerianas de ingresos personales, con base en una muestra tomada en la zona metropolitana de

Guadalajara¹, para analizar el tipo de rendimiento de la escolaridad, y el efecto que algunas otras variables tienen sobre el ingreso de los individuos, generado justamente a raíz de su participación en los mercados de trabajo profesionales.

La parte empírica del estudio pretende, asimismo, abrir brecha en una línea de investigación en la cual, como se afirma al inicio, pocos avances significativos teóricos y prácticos, se han aportado hasta el momento. Cuando el objeto de estudio sobre los problemas que enfrentan los mercados de servicios profesional se ubican en el contexto regional o urbano, la escasez de información y la ausencia de aplicación de marcos teórico ahondan en mayor medida la falta de conocimiento del fenómeno, lo cual implica menores niveles de información pertinente para las políticas públicas y privadas.

II. Inversión en capital humano y mercados profesionales urbanos.

En términos del enfoque económico, los procesos que genera la educación formal, se pueden considerar desde una doble perspectiva. Por un lado, un individuo que decide emprender el camino de la educación escolarizada puede plantearse dicha decisión como un mecanismo de consumo; por otra parte también es conveniente considerar a la

educación formal como un proceso de inversión en capital humano. La teoría del capital humano, esencia misma del campo del conocimiento conocido como economía de la educación, tiene como objeto el análisis de las decisiones que llevan a la personas y su familias a emprender estudios de cualquier nivel. Como toda decisión tomada por los agentes económicos el estudiar o no implica un costo de oportunidad, por lo cual es conveniente que el individuo, y su familia, adopten la mejor decisión al respecto. También en este ámbito los recursos disponibles son escasos.

Al decidir cursar una carrera universitaria, el individuo acepta incurrir en un costo de oportunidad por el hecho de no percibir ingresos equivalentes durante la realización de los estudios profesionales. Considera, como homo oeconomicus, que los beneficios descontados privados recibidos durante el resto de tu vida, eran mayores en contraposición a no estudiar ninguna carrera universitaria. Asimismo, el individuo supone que cada nivel educativo implica tasas internas de rendimiento a la educación diferente, y que entre más elevado sea el nivel de inversión en educación, mayores serán dichos rendimientos. Por lo tanto espera que la licenciatura universitaria le reporte, a lo largo de su perfil de

ingresos personales vitalicio, remuneraciones más altas en promedio que las que corresponden a grados inferiores de educación formal.

Cuando el propósito del inversionista en capital humano se centra en el consumo de la educación como cualquier otro servicio, el razonamiento anterior, si bien no tiene semejanza alguna en función de los rendimientos esperados, si persigue alcanzar niveles óptimos de satisfacción. En este sentido, la economía de 1ª educación, y la teoría del capital humano en especial nos dirigen sus fuerzas a entender los principios que rigen tales decisiones.

Las implicaciones de tipo social del proceso de inversión en capital humano son también de fundamental importancia, ya que, entre otros resultados interesantes, se ha llegado, a la conclusión que los costos privados de la educación son más bajos que los sociales y, sin embargo las tasas de rendimiento a la educación privadas son más altas que las sociales. Existen numerosos estudios en el nivel internacional cuyo principal resultado se refiere precisamente a dicha problemática. Las tasas arrojadas por los estudios beneficio-costos tienden a resultados que congenian con conclusiones similares.

A medida que la economía de la educación ha venido

ensanchando sus fronteras, las relaciones que ha generado con la economía del trabajo también se han venido reforzando. Sin embargo, si bien es cierto que inicialmente muchos libros de texto sobre economía laboral incluían uno o dos capítulos sobre economía de la educación, o particularmente sobre inversión en capital humano y su relación con la oferta y demanda de recurso humano capacitado, actualmente las obras de economía de la educación contienen capítulo sobre mercados laborales, lo cual ha venido a consolidar la temática como propia de la economía de la educación.

Uno de los textos que sobresalen con estas características es el de Johnes en donde el autor examina el mercado de trabajo de los licenciados universitarios tomando en consideración dos aspectos importantes: la empleabilidad y los ingresos de los egresados universitarios. Para el primer aspecto, se parte del hecho de que la adquisición de capital humano constituye un objetivo importante de la educación superior y que, a su vez, un mayor acervo de capital humano significa un mayor rendimiento, como consecuencia de una mayor productividad en el mercado de trabajo. Se antoja, entonces, de la mayor prioridad el que los egresados de las diferentes escuelas, facultades y departamentos universitarios

consigan empleos adecuados a la mayor brevedad posible, una vez que dejan las aulas como profesionales titulados. Lo contrario equivale a una situación de subutilización de capital humano lo cual repercute en grados de bienestar, social y privado, muy por debajo de su verdadera potencialidad.

El hecho de basarse en los datos disponibles para tratar de analizar el grado de empleabilidad de los egresados de las instituciones de educación superior, puede conducir a resultados no muy convincentes. Uno de los determinantes importantes del grado de empleabilidad se refiere a la disciplina cursada durante la carrera. Históricamente, ciertas disciplinas se han mostrado activas y demandadas durante algunas épocas, para decaer su demanda en períodos posteriores, dejando un lugar a nuevas profesiones que demanda la sociedad en ese momento. Como una de las principales características de los mercados laborales, surge el comportamiento que muestran en la realidad. De hecho, se acepta en teoría económica que los modelos de la telaraña son los más recomendables para explicar tal conducta de los mercados de trabajo. Por lo tanto, si los análisis se fundamentan en tales modelos, el estudiante que inicia su formación de capital humano en un

área profesional determinada, con la idea de recibir las remuneraciones que en el presente perciben, es muy probable que su futuro profesional le depare ingresos diferentes, pues entonces las condiciones favorables de oferta y demanda de ese tipo de licenciatura no se darán como en el momento de decidir el estudiar o cual carrera universitaria.

De aquí se sigue que las diferencias de las diversas combinaciones de carreras y disciplina que ofrecen las instituciones de educación superior, tendrán un impacto sustancial en el patrón de empleabilidad de las diferentes universidades. Empero, la forma en que se manifieste la estructura de las diversas carreras o disciplinas no puede considerarse como la única causa que explique el patrón de empleabilidad de los egresados universitarios. Algunos estudios que se han realizado al respecto concluyen en que existen otras variables que, conjuntamente, influyen en la determinación del éxito en el mercado laboral. En el caso del sistema británico de educación superior, seis de tales variables tienen que ver con el desempeño que el estudiante universitario mostró durante sus estudios de bachillerato, con el tipo de escuela preparatoria a la que asistió, con la decisión que muestre la institución para promover a sus graduados en el mercado laboral.

con la antigüedad de la institución donde se estudia, con el tipo de tecnología educativa empleada en la universidad, y con la ubicación periférica de las instituciones de educación superior. Estas seis variables influyen de manera directa el grado de empleabilidad de los egresados universitarios.

Los estudios empíricos que han realizado en otros países han explicado de forma estadísticamente satisfactoria la influencia que las variables mencionadas han tenido en el éxito de los licenciados en el mercado de trabajo. Para el caso de nuestra región, o inclusive en el contexto nacional, todavía no se ha llevado a cabo estudio alguno que, con la características señaladas, permita medir la influencia de cada una de las variables mencionadas o, en todo caso, aquellas variables que en nuestro ámbito permitan explicar el nivel de empleabilidad de los egresados universitarios. Los mercados laborales son sistemas sociales sumamente complejos, y el reto científico de describirlos, explicarlos y pronosticarlos constituye una tarea incipiente que se debe atender con fundamentación técnica y científica.

Otro aspecto interesante se relaciona con las alternativas de empleo a las que se enfrenta un egresado universitario. Puede ser que el recién egresado prefiera buscar un empleo o, como se está

haciendo más común, decida seguir estudios de posgrado de tiempo completo; también existe la posibilidad de que, por razones personales, familiares, o deseos de viajar, no esté de momento disponible para integrarse al mercado laboral, y en última instancia también es posible que decida no trabajar y mantenerse desempleado. De aquí se deriva, entonces, que un centro universitario que muestre registros de baja empleabilidad de sus egresados, no necesariamente significa que dicha institución no se preocupa por el destino profesional de sus alumnos. ni tampoco que no ofrezca la combinación de carreras apropiada. En otras palabras se antoja posible el hecho de utilizar varios indicadores de de empleo universitario profesional con el propósito de capturar las razones reales de la desocupación de egresados. Con base en dicho razonamiento, varios investigadores en economía de la educación han ya estado realizando estudios de las tasas de de empleo de licenciado en todas las disciplinas universitarias. obteniendo resultados que difieren de los derivado cuando se utilizan tasas de empleo. En consecuencia, la consideración tanto de tasas de desempleo como de la de desempleo proporciona un conjunto de resultado sumamente enriquecido lo cual no es alcanzable cuando se maneja un tipo de tasa u

otro.

Por lo tanto, así como se han propuesto seis variables para analizar los aspectos más importantes del empleo de egresados universitarios, también se sugiere un conjunto de determinantes para estudiar las tasa de desempleo profesional, sobre todo de los recién egresados de las diversas carreras universitarias. En primer lugar, *ceteri paribus*, es decir, si todo lo demás permanece constante, se ha observado que las instiuciones de educación superior que contratan personal especializado para las diversa carreras. tienden a mostrar tasas más bajas de desempleo de us egresados.

En segundo lugar, las instituciones universitarias que se ubican en las grandes conurbadas tienden a tener tasas de desempleo profesional relativamente más bajas, lo cual se deriva de un mayor acceso de sus titulados a mercados laborales locales más grandes. Un tercer elemento se refiere a que la tasa de crecimiento de desempleo en la región que rodea a una institución universitaria tiene un impacto negativo en su propia tasa. de desempleo. Esto quiere decir que los egresados que asisten a instituciones universitarias ubicadas en regiones de mayor desarrollo económico, explotan para su provecho la proximidad de un mercado laboral local en expansión.

Por último aquellos egresados que durante su vida estudiantil convivieron con su familia tienden a mostrar tasas de desempleo profesional bajas en los períodos inmediatos a la graduación, ya que son capaces de aprovechar el conocimiento que tienen del mercado laboral local al momento de buscar un empleo.

No obstante los esfuerzos realizados para tratar de capturar en tasas de empleo y desempleo la situación a la que enfrentan los recién egresados de la universidad, el mercado laboral profesional se manifiesta mucho más complicado de lo que conlleva su consolidación en unas cuantas variables o indicadores. Por ejemplo, cuando se intenta explicar la experiencia laboral de las egresadas universitarias, la situación se torna más compleja que la que presentan los egresados universitarios. Una característica interesante en este sentido se refleja en el coeficiente de discriminación por género en el mercado laboral, el cual los estudios empíricos siempre han estimado como desfavorable para las profesionales universitarias. Una de las causas que se puede argumentar se relaciona con un patrón de participación laboral sumamente intermitente, debido sobre todo a razones de naturaleza familiar. La literatura especializada ha profundizado en las diversas posibles causas que inciden en tasas

promedio de rendimiento de la inversión en capital humano correspondientes al sexo femenino.

III. Funciones mincerianas de ingreso personal de los egresados universitarios.

Un marco de referencia útil para estudiar las causas que explican los ingresos de los profesionales universitarios se fundamenta en los modelos de funciones mincerianas de ingresos personales. Tradicionalmente, dichos modelos se han empleado para estimar, empíricamente, ciertos parámetros que se interpretan como indicadores de las relaciones que surgen entre los salarios devengados y una serie de variables predeterminadas que influyen el patrón de los ingresos individuales profesionales. Sin ánimo de llevar a cabo un análisis exhaustivo intertemporal, ni tampoco profundizar en la fundamentación teórica del modelo, se discuten seguidamente ciertas características que se refieren a los mercados laborales locales, con base en ecuaciones semilogarítmicas de tipo minceriano.

Es conveniente hacer mención de que los resultados obtenidos de funciones mincerianas de ingreso personal para el caso de los mercados laborales locales, son muy semejantes a los encontrados al analizar otros mercados de trabajo urbano. Además, al

comparar series de datos en dos momentos diferentes de tiempo, se observa que los coeficientes de tasas de rendimiento y de discriminación no han variado de forma significativa. Parece ser que las relaciones que guardan la escolaridad, la experiencia del trabajador, el género del mismo y alguna otras que se pueden integrar en el dominio de la función en calidad de ficticias, con el ingreso personal del trabajador profesional, se han estado tipificando, tanto en mercados laborales nacionales como internacionales.

La forma funcional que se emplea en la literatura para relacionar los ingresos personales con las características individuales correspondientes al concepto de capital humano, considera el logaritmo natural del ingreso personal en función de los años de escolaridad, los años de experiencia y otros factores que afecta los ingresos personales, como el género de la persona y la región geográfica del individuo, entre otros. Así, la función estadística del ingreso personal se presenta como

$$\ln Y_i = f(S_i, X_i, Z_i) + U_i(i)$$

$$i = 1, 2, \dots, n$$

en donde $\ln Y_i$ es el logaritmo natural del ingreso personal o salario del i -ésimo individuo, S_i corresponde a la escolaridad en años de escuela cursados, X_i indica el acervo de experiencia del capital humano, Z_i se refiere a los otros

factores que afectan el ingreso personal, como el género de la persona, el lugar de trabajo, el tipo de empleo sectorial, y U_i es la variable de perturbación aleatoria que refleja las características de habilidad y destreza que no se observan directamente, además de la aleatoriedad inherente de los datos estadísticos del ingreso personal. De acuerdo con el modelo de mínimos cuadrados clásico generalmente se supone que U_i tiene una distribución normal, con media igual a cero y una varianza constante, es decir, $U_i \sim N(0, \sigma^2)$.

Con fines prácticos, Mincer derivó una función de ingresos personales generalizable. Además la teoría del capital humano sugiere que los ingresos personales en general no deben ser constantes después de que el individuo termina los estudios, sino que deben configurar un perfil parabólico, alcanzado el punto máximo en algún lugar durante los años medios de vida. Como consecuencia de tales consideraciones, Mincer derivó una función empírica lineal en términos de la escolaridad pero cuadrática en relación con el acervo de experiencia de los individuos :

$$\ln Y_i = \ln Y_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 X_i + \beta_3 X_i^2 + U_i \quad (2)$$

Si como sugiere la teoría del capital humano, la función de ingreso personal es cóncava con

respecto a los años de experiencia del individuo, esto significa que el coeficiente β_2 es positivo, en tanto que el coeficiente β_3 es negativo. En otras palabras, para que el modelo del capital humano verifique los supuestos sobre los que se fundamenta, $(\delta \ln Y_i / \delta X_i) > 0$ y $(\delta \ln Y_i / \delta X_i^2) < 0$. Es importante dejar claro que la forma en que se miden los años de experiencia de la persona, o los años de capacitación en el lugar de trabajo, X_i , consiste en restar de los años cumplidos, la escolaridad y los 6 primeros años de edad, e decir,

$$X_i = (E_i - S_i - 6) \quad (3)$$

en donde E_i representen la edad del i -ésimo individuo.

Con base en la ecuación (2), y utilizando la información disponible para la ciudad de Guadalajara, a continuación se estiman los parámetros de la función estadística, o función minceriana, del ingreso personal.

Considérense, por ejemplo, las siguientes dos ecuaciones mincerianas del cuadro 1² las dos referidas a la ciudad de Guadalajara. La ecuación (1) está estimada con datos de 1974, en cambio en la ecuación (2) se utilizaron datos de principios de 1997.

Cuadro 1.
Funciones mincerianas del perfil de ingreso personal vitalicio en la ciudad de Guadalajara, Jalisco (1997)

No. Ecuación

1) $\ln Y = 8.459 + 0.100 \text{ ESC} + 0.065 \text{ EX} - 0.001 \text{ EX}^2$
(0.093) (0.006) (0.006) (0.000)
 $R^2 = 0.313 \quad f = 122.6 \quad N = 811$

2) $\ln Y = 6.415 + 0.103 \text{ ESC} + 0.024 \text{ EX} - 0.0002 \text{ EX}^2$
(0.187) (0.011) (0.009) (0.000)

$R^3 = 0.241 \quad F = 31.3 \quad N = 300$

Fuente : Elaboración propia del autor. Errores típicos de los coeficientes entre paréntesis. Las variables independientes que aparecen en las ecuaciones 1) y 2) son escolaridad (ESC) y experiencia (EX), medida como lo indica la ecuación (3).

Como puede observarse, 23 años después los coeficientes que se refieren al rendimiento de la educación formal (ESC) no han variado sustancialmente; de hecho permanecen idénticos prácticamente: de 10.0% en 1974, aumenta a 10.3% en 1997. Posiblemente la explicación se encuentre en las turbulencias económicas que se han generado durante ese período, en el cual, aunque se ha amentado el promedio de escolaridad, los ingresos se han visto sometidos a un proceso de deterioro en su poder adquisitivo. Lo mismo se puede afirmar con respecto al impacto que tienen los

año de experiencia del trabajador en el logaritmo del ingreso personal, como puede observarse. También es importante resaltar el buen ajuste que en ambos períodos muestran las ecuaciones para describir el perfil de ingresos durante la vida activa del trabajador: en ambos casos se ajustan estadísticamente bien, a un nivel de significación del 5%, la parábola teórica deseada.

Conviene hacer notar la disminución del valor del coeficiente de determinación, de 31.3% a 24.1%. Si bien es cierto que en los modelos de funciones mincerianas del ingreso personal los coeficientes de determinación se muestran reacios a acercarse a la unidad y a mantenerse en los rangos señalados, también se acepta una disminución en el poder explicativo de la ecuación para los datos más recientes, quizá debido a que han aparecido nuevas variables independientes que impactan el ingreso personal, y que no se han considerado en la ecuación minceriana.

Si ahora decidimos medir el grado de discriminación por género en los mercados de trabajo de la ciudad de Guadalajara, para observar si se ha dado una variación importante en el grado de marginación por sexo en las relaciones laborales urbanas, la ecuación (2) se tiene que transformar para incluir una

variable ficticia que represente el género del i -ésimo individuo. Así, la inclusión de dicha variable genera la siguiente ecuación minceriana de ingreso personal:

$$\ln Y_i = \ln Y_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 X_{1i} + \beta_3 X_{2i} + U_i \quad (4)$$

En la ecuación (4) las variables X_{1i} y X_{2i} se refieren al acervo de experiencia (EX) y al género de la persona (GEN). Dado que la variable ficticia GEN es de naturaleza netamente cualitativa, es necesario asignarle solamente dos valores, 1 y 0, con el fin de tomar en consideración los sexos de los individuos. La nota del pie del cuadro 2 especifica los valores considerados, tanto para 1974 como para 1997.

Algunos autores han puesto en tela de juicio la interpretación directa de los coeficientes estimados que acompañan a las variables ficticias, específicamente en el caso de las variables ficticias en ecuaciones semilogarítmicas, como corresponde a los modelos mincerianos de ingreso personal. En particular, Halvorsen y Palmquist, al proponer la forma correcta de interpretar dicho coeficiente, sostienen que:

Puesto que la variable ficticia se integra a la ecuación (minceriana de ingreso personal) en forma binaria o dicótoma, la derivada de la variable dependiente ($\ln Y_i$) con respecto a la variable ficticia no

existe. En lugar de eso, el coeficiente de una variable ficticia mide el efecto discontinuo en $\ln Y_i$ de la presencia de un factor representado por la variable ficticia³

Sin intentar repetir la justificación matemática de su propuesta. Halvorsen y Palmquist concluyen con una fórmula que permite interpretar el efecto relativo del coeficiente estimado de la variable ficticia. En términos de la notación empleada en la ecuación (4), dicha fórmula equivale a la siguiente expresión:

$$100 \cdot \beta'_3 = 100 [\exp(\beta_3) - 1] \quad (5)$$

En donde (β'_3) es el efecto relativo del coeficiente estimado de la variable ficticia en el logaritmo del ingreso personal. Sin embargo, Kennedy⁴ demostró en un artículo posterior que la forma en que Halvorsen y Palmquist llegan a tal conclusión, implica un valor de (β'_3) sesgado. Para eliminar tal sesgo, Kennedy propone la fórmula (6) que considera explícitamente la varianza del coeficiente estimado de la variable ficticia:

$$(\beta^*_3) = \exp [\beta_3 - (1/2)V(\beta_3)] - 1 \quad (6)$$

la cual, aunque todavía se halla sesgada, tiene menos sesgo que (5). Al comparar los parámetros estimados de las ecuaciones.

Con base, entonces, en las ecuaciones (4) y (6), en el cuadro 2 se presentan las ecuaciones mincerianas (3) y (4)⁵ estimadas

con los parámetros de los coeficientes de la variable ficticia GEN integrado. Ambas permiten observar, asimismo, la evolución de su influencia a través del tiempo mediante el uso de las mismas por período.

Cuadro 2.

La discriminación por género en la ciudad de Guadalajara, Jalisco (1997)

No. Ecuación

$$3) \ln Y = 9.048 + 0.0925 \text{ ESC} + 0.017 \text{ EX} - 0.337 \text{ GEN} \quad (0.087) \\ (0.006) \quad (0.002) \quad (0.060) \\ R^2 = 0.287 \quad F = 108 \quad N = 811$$

$$4) \ln Y = 6.736 + 0.0968 \text{ ESC} + 0.012 \text{ EX} - 0.2996 \text{ GEN} \\ (0.181) \quad (0.011) \quad (0.003) \quad (0.083)$$

$$R^2 = 0.269 \quad F = 36.19 \quad N = 300$$

Fuente: Elaboración propia del autor. Las cifras entre paréntesis debajo de los parámetros son el error típico.

Al comparar la magnitud del coeficiente, se observa que la discriminación por empleo contra la mujer se mantiene, aunque hay que reconocer que ha disminuido algunos puntos porcentuales. Al considerar la ecuación (6), el efecto relativo disminuye de 28.61% en 1974 a 25.89% en 1997. Este resultado se puede interpretar como

una mejora de la participación de la mujer en los mercados urbanos de trabajo, pues en los últimos 23 años se ha observado una mayor participación femenina en los mercados laborales urbanos, producto de niveles de inversión en capital humano (formal y en el lugar de trabajo) más elevado y la ocupación de posiciones en las organizaciones con salarios mayores.

Obsérvese que los cuatro modelos mincerianos hasta ahora analizados muestran un alto nivel de significación estadística, si consideramos tanto los errores típicos de los coeficientes estimado como el coeficiente de determinación. También vale la pena indicar que las muestras consideradas para la estimación de los modelos mincerianos son sumamente representativas, lo cual ha garantizado la aceptación estadística de las ecuaciones de ingreso personal.

Otro aspecto que es útil traer a colación es el efecto que producen sobre el logaritmo del ingreso individual mensual los cursos de capacitación recibidos en el lugar de trabajo. El modelo desarrollado para tal fin equivale a medir el impacto del proceso de inversión en capital humano sobre el ingreso, realizado en la empresa donde colabora el trabajador. La ecuación que se estimó se presenta en el modelo 5) a continuación. Aquí la

variable ficticia CAP significa que el trabajador ha recibido capacitación o actualización, el valor que toma esta variable es 1; si no recibió capacitación o actualización, el valor es igual a 0. El cuadro presenta también la ecuación minceriana (6) para apreciar el efecto que tiene el haber estudiado idioma extranjero sobre el ingreso personal. La variable idioma (IDI) también se construyó como variable ficticia, con un valor de 1 cuando el entrevistado confesó haber estudiado un idioma extranjero (inglés), y un valor de 0 en caso contrario.

Cuadro 3.

Efecto de la capacitación y el conocimiento de idiomas sobre el ingreso personal en la ciudad de Guadalajara, Jalisco. (1997)

No. Ecuación

$$5) \ln Y = 6.412 + 0.0890 \text{ ESC} + 0.0155 \text{ EX} + 0.3854 \text{ CAP}$$

(0.1695) (0.0109) (0.0032) (0.0860)

$$R^2 = 0.2844 \quad F = 39.2080 \quad N = 300$$

$$6) \ln Y = 6.3765 + 0.1025 \text{ ESC} + 0.0238 \text{ EX} - 0.00021 \text{ EX}^2 + 0.1398 \text{ IDI}$$

(0.1876) (0.0107) (0.0088) (-0.00016) (0.0834)

$$R^2 = 0.2480 \quad F = 24.3245 \quad N = 300$$

Fuente: Elaboración propia del autor. Errores típicos de los coeficientes entre paréntesis.

El modelo 5) se estimó con base en la muestra de 1997. al igual que el modelo 6). Claramente, el llevar a cabo programas de capacitación y de actualización por parte de las empresas tiene efectos positivos en el ingreso de los trabajadores. En promedio, los trabajadores que toman curso de capacitación y actualización en el lugar de trabajo reciben un rendimiento equivalente al 46.48% como resultado del mecanismo de inversión en capital humano (educación no formal). No obstante el alto nivel de significación estadística que presenta el modelo, tanto si se consideran los errores típicos de los coeficiente estimado como el poder explicativo de los demás estadísticos, es necesario profundizar más en los procesos de inversión en capital humano que se realizan en las empresas. Un resultado semejante se deriva de la incorporación de la variable ficticia IDI en la ecuación 6) lo cual significa que el individuo con conocimientos de idiomas extranjeros (específicamente el idioma inglés), acumula mayor capital humano que se refleja en ingresos personales promedios más elevados en un 14.61%.

Si se comparan las tasas de rendimiento a la educación de los

seis modelos, se puede observar que cuando las ecuaciones incluyen variables ficticias, la casa de rendimiento a la educación tiende a disminuir, aunque no desmerece su significación estadística. Este resultado es comprensible, si se toma en consideración que las variables agregadas también tiene un impacto positivo en el ingreso personal. Sin embargo, cuando la variable ficticia integrada al modelo tiene relación con proceso de inversión en capital humano directos, como el caso del estudio de un idioma extranjero como el de la ecuación 6), la tasa de rendimiento a la escolaridad no se ve afectada de modo significativo

La teoría del capital humano, cuyo modelo básico se ha presentado con diversas variaciones en las ecuaciones 1), 2), 3), 4), 5) y 6) permite sugerir lineamientos generales de política pública que puedan incidir directamente en la elevación del nivel de vida de todos los trabajadores, sea que posean educación superior no, mediante la posesión de empleo que reflejen altos ingresos personales. Queda como reto para la investigación en las áreas de la economía de la educación y labora, el profundizar más en la naturaleza de los mercados de trabajo. Lo que aquí se ha mostrado es simplemente un limitado análisis intertemporal sobre la dinámica de la inversión en capital humano, sobre todo al

tomar en consideración los primeros cuatro modelos. Se reconoce, sin embargo, que todavía falta mucho por hacer.

Como ejemplo, se pueden citar las enormes posibilidades de investigación en materia laboral de la perspectiva de estudios en cada una de las disciplinas profesionales.

IV. Mercados laborales y limitaciones de la política pública.

Al estudiar el funcionamiento del mercado de trabajo de los titulados universitario. Freeman, al igual que Johnes. sugiere cinco factores cuya interacción determina el desarrollo dinámico de dicho mercado a través del tiempo, que son:

1. La sensibilidad de la oferta de los estudiantes jóvenes a los cambios económicos.
2. Una vida laboral prolongada.
3. La demanda y el comportamiento de los empresarios.
4. La dinámica de la telaraña.
5. Los gobiernos federal, estatal y municipal.

De los cinco factores señalados por Freeman, el de mayor interés teórico es el cuarto, pues permite describir al mercado laboral propio de los egresados universitarios con una dinámica sui generis y, además, disponer de un marco de referencia teórico es el cuarto para la verificación de hipótesis sobre los mercados

laborales mediante la construcción de modelos econométricos.

De forma sumamente resumida, el comportamiento dinámico del modelo de la telaraña se describe de la siguiente manera. Al tomar en consideración el tiempo que requiere el cursar una carrera profesional (4 ó 5 años), el mercado tiende a seguir el típico sistema de retroalimentación de la telaraña. Las condiciones de mercado determinan la oferta de titulados varios años antes debido al rezago fijo en la obtención de formación, siendo por tanto dicha oferta una función retardada de la situación del mercado. Este tipo de estructura genera movimientos oscilatorios, en los que los períodos excedentarios sustituyen a los de escasez cada cuatro o cinco años.

Las razones de este comportamiento pueden entenderse fácilmente. Si los salarios y la demanda son elevados en una disciplina cualquiera en un año específico, muchos estudiantes se decidirán a estudiar esa disciplina, convirtiéndose en la nueva oferta cuatro o cinco años más tarde. Cuando finalicen sus estudios, a menos que, la demanda haya aumentado desproporcionadamente, provocarán una "sobreabundancia de oferta" en ese mercado, haciendo que disminuyan los salarios y las oportunidades de empleo. Con el empeoramiento de los incentivos, la cifra de matriculado en esa

diciplina será relativamente baja, lo que provocará una escasez, y así sucesivamente. Lo que aquí es importante es la presencia subyacente de una estructura de retroalimentación que tiende a producir movimientos cíclicos en el equilibrio entre demanda y oferta. La dinámica de la telaraña contribuye a explicar gran parte de la escasez o abundancia determinados tipos de especialistas con formación universitaria.

La función gubernamental en el funcionamiento del mercado laboral de egresados de instituciones de educación superior queda muy bien señalada por Freeman como un factor importante. En efecto, las políticas públicas inciden notablemente en el mercado laboral, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda. Durante los últimos años, la dependencia del mercado de titulados de las actividades gubernamentales ha originado un notable efecto desestabilizador de la situación económica de éstos, ya que las políticas federales, y en menor medida las políticas estatales y municipales han cambiado radicalmente en intervalos temporales muy reducidos, provocando repentinos vuelcos de la demanda. En cualquier caso, las actividades gubernamentales, más que aliviar han exacerbado los problemas del mercado de titulados universitarios e indudablemente

continuarán jugando un papel fundamental en su evolución futura, ya sea para bien o para mal, sobre todo en condiciones política tan inestables.

Es precisamente en este sentido que Psacharopoulos propone un marco teórico para discutir los vínculos que se dan entre el mercado laboral y la educación. Para este estudioso de la problemática apuntada, las políticas públicas enfocadas a mejorar tales vínculos han fracasado o, por decir lo menos, no han sido capaces de lograr los objetivos propuestos. Psacharopoulos argumenta que en las sociedades avanzadas las políticas públicas se han dirigido a invertir en capital humano en escuelas vocacionales. Aunque lógica, afirma, tales políticas no han mejorado la transición de la juventud de la escuela al mundo de trabajo. En el nivel superior de educación e énfasis se ha puesto en leyes que se suponía mejorarían la calidad de la investigación y de la educación, asegurarían empleo a los egresados y mejorarían el vínculo entre las instituciones de nivel superior y la industria. Además del hecho de que estos esquemas han sido fuertemente resistidos por los estudiantes y sus familias, no existe prueba contundente alguna de éxito que reportar.

Por otro lado, en los países llamados menos desarrollados, la gama de políticas públicas

encaminadas a materializar tales vínculos ha sido mucho más amplia. En el nivel de educación primaria se han llevado a cabo esfuerzos para introducir los trabajos manuales en las escuelas, bajo el supuesto romántico de que los niños aprenderán a amar el trabajo manual y así seguir en el medio rural después de graduarse. Tales políticas educativas han rotundamente fracasado en una variedad de países, desde la India hasta China. Para las políticas públicas implantadas para el nivel de secundaria la razón fundamental ha sido, de forma semejante, bien intencionada, pero igualmente ingenua.

Finalmente, Psacharopoulos concluye que en el nivel de educación superior también ha habido grandes fracasos en todo el mundo.

Sin tratar de agotar todas las razones por las cuales Psacharopoulos concluye que no se han dado los vínculos adecuados entre la educación y los mercados laborales, el autor agrupa a más elementos explicativos de dicha situación en dos grandes conjuntos de razones.

Primeramente, la falta de evidencia empírica sobre los factores clave que gobiernan el vínculo entre la educación y el mercado laboral; segundo, el gravoso involucramiento en el proporcionar, financiar y regular la educación; y tercero el costo

político de adoptar una política conveniente al bienestar social a largo plazo, un siendo impopular con el electorado actual.⁶

De acuerdo con u perspectiva, dentro del segundo grupo de razones se puede encontrar la clave para mejorar sustancialmente los vínculos entre la educación formal y los mercados laborales. Recomienda los siguientes elementos para mejorar las políticas educativas y alcanzar más altos grados de vinculación.

1. Abandonar los intentos para predecir la futura estructura de la mezcla de productos o nuevas tecnologías, con el fin de adoptar el sistema escolar a ellos. Cualquier intento así, sólo empeorará las cosas.
2. Resaltar la calidad de la educación general primaria y secundaria, incluyendo matemática y ciencia, para que una especialización (en el trabajo) se pueda realizar más adelante.
3. Poner el costo privado de la educación en línea con el costo social, especialmente en el nivel superior, en tanto que se proporcionen préstamos a estudiantes para todos y becas selectivas para los necesitados.
4. Promover vínculos más estrechos entre la educación

y la industria no por leyes estructurales nuevas o revisadas, sino ofreciendo incentivos de educación superior para experimentar nuevos programas que pasen la prueba del mercado.

El costo político de la adopción de tales medidas no es nada despreciable. Sin embargo, se tienen que tomar medidas como las señaladas si es que realmente se quiere establecer un vínculo duradero y sólido entre el sistema educativo con los mercados de trabajo, profesionales o no.

V. CONCLUSIONES

Los mercados de trabajo profesionales no están desvinculados de los mercados que generan los niveles educativos inferiores. La mayoría de los individuos que ingresan al sistema educativo nacional para cursar la educación primaria no tendrán la oportunidad de alcanzar niveles superiores de educación, por una multiplicidad de razones. De aquí que se dé fundamental importancia al establecimiento de políticas públicas como las que sugiere G. Psacharopoulos, en el sentido de incentivar aún más los mecanismos de mercado, siempre y cuando los gobiernos estén atento a su sano desarrollo.

Sigue siendo un proceso rentable el invertir en capital

humano. El breve análisis que se muestra en el texto del presente trabajo nos confirma dicha idea.

Con base en ello, es necesario que se refuercen creen los programas que vinculen a los egresados con lo mercados laborales. Un mecanismo renovado puede ser la creación de bolsas de trabajo que trasciendan los argumentos que actualmente manejan los responsables de las bolsas existentes. La política educativa universitaria debe tender a estrechar la relación entre egresado y mercado laboral mediante programas sólidos que caractericen más peculiarmente las funciones de intermediación, efectiva y eficiente de la bolsa de trabajo.

Son indiscutible los efectos positivos que los planes y proyectos de inversión en capital humano en la empresa generan sobre el ingreso personal de los trabajadores. Al igual que en el párrafo anterior, es conveniente el diseño de esquemas de política educativa que se estreche la participación de las instituciones de educación superior con los programas de desarrollo educativo del sector productivo.

Los efectos multiplicadores que dichas políticas produzcan, incidirán directamente en el ingreso de los participantes, es decir, en la productividad general de las economías regionales.

Aunque de acuerdo con los

resultados de los modelos empíricos se deduce que la mujer ha mejorado su participación en los mercados laborales, todavía falta mucho por hacer al respecto. La labor conjunta de todos los implicados en los mercados femeninos de trabajo debe tender al logro de objetivos de mayor participación, pero con un especial énfasis en la mejora de las tasas de rendimiento y una disminución sustancial del coeficiente de discriminación por género en los mercados de trabajo.

Finalmente, conviene recalcar una vez más recursos humanos, financieros y materiales a la investigación de la naturaleza de los mercados laborales, su vinculación con el sistema educativo y los procesos de inversión en capital humano. Tanto el sector educativo como el productivo, así como el gubernamental, tienen que conjuntar esfuerzos para llevar a la práctica programas específicos que impulsen la investigación de los problemas que aquejan a la oferta y demanda de recursos humanos capacitados. De esta forma, el logro de propósitos de esta índole propiciará sustancialmente el nivel de vida, con base en una mejor distribución del ingreso personal, no sólo de los profesionales universitarios, sino de todos los participantes en los mercados laborales.

Referencias bibliográficas

1. Bosanquet, N. internal Labour Markets and Education, en Psacharopoulos, George, editor. *Economics of Education. Research and I Studies.* Oxford. U.K.; Pergamon Books Ltd., 1987, pp. 164 ó 166.
2. Cortés Fregoso, José Héctor. *The Human Capital Paradigm and Earnings Variance: A Case Atudy of Guadalajara, Jalisco.* Austin, Texas, U.S.A.: Tesis soctoral en economía inédita, University of Texas at Austin, 1983.
3. Cortes Fregoso, José Héctor. Los rendimientos del capital humano y el mercado de trabajo femenino, en Mantilla, Lucía, comp. *La mujer jalisciense, Clase, género y generación.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 1989, págs. 149-172.
4. Freeman. Richard B. El funcionamiento del mercado de trabajo de los titulados universitarios. *Mercados de trabajo en acción. Ensayos sobre economía empírica.* Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994, pp. 45 ó 81.
5. Freeman, Richard B. Los ajustes de la oferta y los sueldos a los cambios ocurridos en el mercado de físicos. *Mercados de trabajo en acción. Ensayos sobre economía empírica.* Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1994, pp. 23 ó 44.
6. Geraint. Johnes. *The Economics of Education.* New York: St. Martin's Press, 1993, capitulos 10 (The Graduate Labour Market) y 11 (The Labour Market for Educators).
7. Halvorsen, Robert and Raymond Palmquist. The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. *The American Economic Review*, Vol. 70, No. 3. June 1980.
8. Hinchliffe, J. K. Education: and the Labour Market, en Psacharopoulos, George editor. *Economics of Education. Research and Studies.* Oxford, U.K.; Pergamon Books Ltd., 1987, pp. 141-146.
9. Kennedy, Peter E. Estimation with Corretly Interpreted Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 4, Sept. 1981.
10. McNabb, R. Labour Market Theories and Education, en Psacharopoulos, George, editor. *Economics of Education. Research and Studies* Oxford, U.K; Pergamon Books Ltd., 1987, pp. 157 ó 163.
11. Psacharopoulos, George. Los lazos entre la educación y el mercado laboral: una perspectiva más amplia. *Docencia post-secundaria*, Vol. 1 7, mayo ó agosto 1989, No. 2. págs. 73 ó 84.
12. Sanyal. B.C. Graduate Unemployment and Education, en Psacharopoulos, George, editor.

Economics of Education. Research and Studies, Oxford. U.K.; Pergamon Books Ltd., 1987, pp. 172 ó 179.

1. En el curso de economía de la educación que se impartió durante el semestre correspondiente calendario B (septiembre de 1996 ó febrero de 1997) de la maestría en Planeación de la Educación Superior que se imparte en el Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA), se recabó información sobre las principales variables que explican los procesos de acumulación de capital humano. Se diseñó una muestra aleatoria simple, se aplicaron cerca de 350 cuestionarios y se utilizó dicha información para elaborar el trabajo final del curso. Sin embargo, por considerar que los cuestionarios contienen datos de suma utilidad, se aprovechó dicha información para estimar algunos modelos mincerianos típicos. Se agradece a los estudiantes del curso que llevaron a cabo el trabajo de recopilación de datos, su disposición para que los mismos se pudieran emplear para conocer más nuestra realidad metropolitana.
2. Las ecuaciones correspondientes a 1983 se estimaron con base en datos de 1974. Para un análisis más amplio, no sólo teórico y metodológico sino también aplicado al caso de Guadalajara, véase Cortés Fregoso, J.H. (1983). Para la base de datos de los modelos estimados para 1997, véase la nota al pie de la página anterior. El significado de las variables empleadas en las ecuaciones interpreta como sigue: ESC= años de educación formal terminados; EX2= años de experiencia en el trabajo; y $\ln Y$ = logaritmo natural del ingreso personal mensual.
3. Halvorsen, Robert and Raymond Palmquist. The interpretation of Dummy Variables in semilogarithmic Equations. The American Economic Review, Vol. 70, No. 3, June 1980, p. 474.
4. Kennedy, Peter E. Estimation with Correctly Interpreted Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. The American Economic Review, Vol. 71, No. 4, Sept. 1981, p. 801
5. La variable ficticia GEN se refiere al sexo de la persona entrevistada. En la ecuación 3), para 1974, la variable es igual a 1 si es mujer; igual a 0 si es hombre. Para 1997, las equivalencias de la variable ficticia GEN permanecen sin cambio. La interpretación del coeficiente estimado se basa en la característica eliminada.
6. Psacharopoulos, G., op. cit., pág. 81.
7. Ibid., págs. 81-82. 8

El impacto comercial en la industria del calzado de Jalisco

*Jaime López Delgado

*Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas: Depto. De Economía. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Universidad de Guadalajara

I. Antecedentes

La crisis económica que surgió en nuestro país a partir de 1982 obligó a la economía nacional a replantear el modelo de crecimiento sostenido hasta esa fecha¹. En esos momentos la mayoría de la economía estaban inmersas en un proceso de apertura comercial y globalización económica, por lo que México no tuvo otra alternativa que incorporarse a esta inercia. La apertura se hizo efectiva en 1986 cuando México firma el protocolo de adhesión al Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (Gatt siglas en inglés). A mediados de los años setenta un sector de la sociedad había puesto ya a discusión dicha adhesión, resolviendo en aquel momento que no había condiciones propicias para ello. Ahora lo hacíamos con menores ventajas, dada la situación crítica que aparecía en el país y bajo un esquema acelerado de desprotección al comercio representado por la eliminación intensa de permisos de importación y una reducción de las tasas arancelarias.

La crisis nacional ó la cual se ha extendido hasta nuestros días ó ha estado caracterizada por altos niveles de inflación y prolongados períodos devaluación, que han resquebrajado el poder adquisitivo la mayor parte de la población. Este hecho quedo visible en la industria del calzado, dado que el consumo per capita de este producto por parte de la población se redujo de 3.9 pares anuales a 2.92.

Por otra parte, las industrias del calzado de los países asiáticos invadieron el mundo con este producto, gracias a las innovaciones que habían logrado

Incorporar en la producción de éste. Esta penetración la han logrado a partir de incorporar, de manera sustancial, materiales sintéticos en su elaboración, abaratando los costos de producción y por ende su precio, aunque de menor calidad y confort al que se producía en nuestro suelo. En 1982 China sola producía más calzado que toda Europa Occidental, con cerca de 3.5 mil millones de pares, que representaba un 18% más que esta región³.

Esta fuerte penetración de calzado asiático llegó a nuestro mercado, de forma legal e ilegal, pero tuvo una fuerte recepción por los consumidores nacionales dada la falta de competitividad de la industria nacional frente a la región asiática. Esta carencia estaba expresada en la diferencia de precios muy inferior el asiático al nuestro y por la mínima estrategia del estado para racionalizar la entrada de calzado. Aunado a lo anterior, la fuerte caída del ingreso per capita de los mexicanos originó una fuerte y prolongada recesión en la industria del calzado nacional misma que se revirtió hasta 1995. La conjugación de estos dos factores primordiales, crisis nacional y llegada abrumadora de calzado asiático, explican el estado recesivo a que fue sometida esta industria tradicional en nuestro país.

Un hecho sobresaliente del efecto recesivo en la industria del calzado nacional y por consecuencia en la industria de Jalisco, fue el impacto recesivo en todas las empresas, independientemente de su tamaño, antigüedad, clase de calzado producido o cualquier otra característica.

Un ejemplo en jalisco lo representa “calzado Canadá” ó durante un largo período la más importante en su género y líder en toda América Latina ó que no obstante su capacidad instalada, antigüedad y prestigio desarrollados en los sesenta y setenta sufrió un severo colapso productivo para fines de los ochenta. Esto resulta importante recalcarlo porque, comúnmente, se asocia a priori la recesión con pequeñas empresas con aquellas que no cuentan con cierto prestigio en el mercado.

2. Principales características de la industria del calzado nacional durante la apertura comercial.

Para 1987 fueron presentados los resultados de un diagnóstico elaborado por un consorcio especializado⁴, a petición de la industria nacional del calzado con el apoyo gubernamental. Estos resultados no precisan el estado que guardaba la industria del calzado en los momentos de la apertura, sin que se tuviera todavía la avalancha de calzado proveniente del Asia.

2.1 Cuero y piel

El cuero y la piel eran y lo siguen siendo en jalisco las materias primas fabricación de calzado. En producción nacional de pieles bovinas se habían reducido

en 2.3 millones de pieles entre 1981 y 1983, reduciéndose a la vez la importación de éstas en 1 millón. Por otra parte, el rendimiento de las pieles mexicanas era inferior al de Europa o E.U. dada la calidad de las mismas⁵. Estos factores hacían que el precio de las pieles en México fuera cercano de Estados Unidos y muy por encima del de Brasil o Argentina (no olvidemos que los asiáticos producen con materiales sintéticos). El alto costo de la piel de México más el menor rendimiento hacían que el calzado tuviera un costo de producción elevado. De hecho, el costo de la piel representa el 60% del total del costo de un par de calzado en México.

El problema de rendimiento de la piel no era atribuible a los curtidores solamente, sino a los propios ganaderos y administradores de los rastos, ya que no mantenían un cuidado en el tratamiento de la piel. Esta falta de atención ha sido reclamada por los industriales del cuero y del calzado, desde aquel tiempo, sin que haya habido una respuesta adecuada, ni por parte de los ganaderos y mucho menos de parte de los administradores de rastos. Aquí se iniciaba uno de los retos estructurales de la industria, como lo ha sido la falta de cohesión en la cadena productiva.

Dada las características de producción de pieles que han

prevalecido en México, se tenía una fuerte dependencia, en esta materia prima, de los Estados Unidos. Esto le ha propiciado una ventaja, consistente en conservar un alto grado de calidad en el material primario del calzado, pero a su vez le ha restado capacidad para establecer una relación estrecha con estos proveedores, que propicie una integración benéfica para los productores de calzado y el resto de la cadena productiva.

Los materiales sintéticos, por otra parte, utilizados en la elaboración de calzado nacional solo eran suelas y tacones. No obstante, esta situación prevaleciente, los costos de estos materiales eran superiores en el mercado nacional que en la misma Europa o en el Asia. Mientras en México un m² costaba \$2.42 en Europa costaba \$2.02 y en Tailandia o Corea oscilaba entre \$1.55 y \$1.916. Dicho en palabras llanas, los costos de los materiales para elaborar calzado eran superiores en México con respecto al resto de los países productores de calzado.

2.2 Mano de obra y productividad

El costo de la mano de obra mexicana, en 1987, resultaba superior a la de China, pero inferior a la del resto de los países productores como Corea, Tailandia o Hong Kong. En el caso de Hong Kong la diferencia en sueldos

nominales alcanzaba a ser casi el doble, mientras que en el resto era ligeramente superior al sueldo nacional. Este abaratamiento de la mano de obra mexicana acentuó posteriormente, ante el crecimiento de la inflación y las fuertes devaluaciones del peso frente al dólar, sin compensarse con incrementos de igual magnitud en los salarios. Por su parte, los países asiáticos habían iniciado, desde esta época, una etapa de recuperación de sueldos, por la baja inflación y por el incremento en los salariales nominales.

No obstante el estado de los salarios, el nivel de productividad de la mano de obra, de acuerdo con los indicadores internacionales, era superior a la de China, Hong Kong, Brasil o Corea, pero inferior al de Italia, España o EU⁷. La baja productividad en México la podemos referir a la reducción de los niveles de producción, dado que en muchas de las empresas que no cerraron sus puertas durante la época de recesión productiva, mantenían niveles de empleo superiores a los requeridos. Esto explicado, en parte, por los anuncios gubernamentales que la crisis pasaría en cualquier momento y estaban por llegar mejores momentos para la economía nacional.

Para la industria del calzado, las medidas correctivas tardaron hasta 1995, cuando se corrigieron

las tasas arancelarias y se abatió la llegada de calzado en forma ilegal a nuestro territorio.

2.3 Balanza Comercial

El saldo de la balanza comercial de toda la industria constituida por calzado y cuero, era al inicio de la apertura comercial deficitaria, no obstante que la del calzado, por sí misma, era superavitaria. En párrafos arriba mencionados que el mayor volumen de importaciones provenía de la adquisición de pieles en el exterior, la cual no se compensaba con exportaciones de calzado terminado. La apertura comercial facilitó la llegada de calzado proveniente de Asia, ya que el arancel establecido era de un 20% mientras que el calzado llegado de esa parte del mundo mantenía precios inferiores al nacional en más de un 100%.

Algunos analistas del fenómeno, incluyendo empresarios del ramo, han expresado que el calzado importado guardaba severas limitaciones en materia de comodidad o confort dado que se trataba de calzado con materiales sintéticos. Sin embargo, es necesario precisar que la caída del poder adquisitivo de la población favorecía la adquisición de este calzado, independientemente de las limitaciones en uso. Esto explica el incremento sustancial de importación de calzado durante el período de la apertura.

3. La apertura comercial en la industria del calzado jalisciense.

Antes de iniciar con el análisis propio de este apartado, quisiera mencionar los factores que prevalecen en el presente estudio⁸. El primero se refiere a que la muestra se realizó con base en las empresas registradas en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco, ya que más de la mitad de ellas no se registran en la cámara, para evitar el pago de afiliación y las obligaciones fiscales y legales⁹. Los resultados obtenidos de la muestra no invalidan su extensión para toda la industria, ya que son estas empresas, las formales, la que dan forma y solidez y por tanto el desempeño de las informales no afectan significativamente el resultado final que presenta la industria.

El otro factor es que sólo obtuvimos información de las empresas que lograron superar los problemas de la crisis económica nacional. Por tanto, los resultados aquí expresados se refieren a las empresas vigentes en 1996, fecha de la muestra, incluyendo algunas empresas que no habían estado presentes durante el tiempo de la apertura pero que surgieron durante el periodo remisivo que afrontó la industria del calzado e impactó el estado que guarda el conglomerado de empresa.

3.1 La industria del calzado de Jalisco en 1997.

La industria del calzado de Jalisco se caracteriza por la fabricación de calzado de dama, alcanzando casi un 87% de la producción total. La producción de calzado para caballero le siguen en importancia, aunque bastante alejada del primero, ya que representa apenas un 5.8% de la fabricación total. Un detalle de la producción por líneas se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro N°1

Fabricación de calzado por líneas de producción	
Línea de producción	% de empresas
Calzado de dama	86.5
Calzado de caballero	5.8
Calzado de infantil	1.9
Dama y caballero	3.8
Dama e infantil	1.9
Fuente Cise; Depto. De Economía; Cucea; U de G. Muestra realizada de julio a septiembre de 1996	

Lo que se aprecia de los resultados anteriores es el grado de especialización que a nivel nacional está logrando Jalisco en materia de calzado, referido, primordialmente a dama. Además, debemos agregar que el 80.8% del calzado se fabrica con materiales de piel utilizando sintéticos sólo en un 7.7% y 3.8% con telas.

La estructura de tamaño de las

empresas está predominada por las micros y pequeñas empresas, como puede apreciarse en el siguiente cuadro:

Cuadro N°2

Tamaño de empresas	% de empresas
1- 15	36.5
16- 50	26.9
51- 100	17.3
101- 250	13.5
251 en adelante	5.8
Fuente Cise; Depto. De Economía; Cucea; U de G. Muestra realizada de julio a septiembre de 1996	

El impacto de la apertura afectó a todos tamaños de empresas y ejemplo de ello es el deterioro sufrido por Calzado Canadá, como se mencionó anteriormente. La literatura sobre ventaja industriales señala que una de las ventajas de las pequeñas empresas es su capacidad de flexibilidad a los cambios. Esta condición no ha prevalecido en la industria del calzado Jalisco, ya que la mayoría que cerró sus operaciones a mediados de los ochenta, no volvió a esta actividad. Algunos trabajadores de grandes empresas que perdieron sus empleos abrieron algunos talleres, pero 1° sobresaliente es que la mayoría de las empresasa redujo el tamaño de estas. En breves palabras podemos afirmar que el impacto de la apertura y la crisis moldearon una nueva estructura de un 50% de

las empresas vigentes pudieron sortear los embates de la crisis y de la apertura comercial. El cuadro siguiente da fe de estos resultados.

Cuadro N°3

Año de inicio de labores de las empresas del calzado		% de empresas
Número de empleos		
Antes de 1983		46.2
1984- 1989		21.1
1990- 1994		26.9
1995-1996		5.8
Fuente Cise; Depto. De Economía; Cucea; U de G. Muestra realizada de julio a septiembre de 1996		

Las empresas que afrontaron exitosamente la crisis y la apertura comercial han mantenido gracias a diferentes factores, predominando la eficiencia en el uso de los recursos financieros, un mayor esfuerzo con menor nivel de ganancias y una reestructuración a ante la presencia de competencia. Los efectos de la apertura los revisaremos, de forma específica, en los cuadros posteriores.

Si resaltamos la perseverancia de aquellas empresas establecidas antes de 1983, también debemos darles su lugar a aquéllas que se instalaron durante el período de la llegada masiva de calzado asiático e inmersos en una crisis que no daba visos de terminar. No por instalarse a sabiendas de la crisis los retos a enfrentar fueron menores. Su ventaja sobre las instaladas con anterioridad puede radicar en que reconocían la necesidad de organizar las empresas de forma diferente, pero el esfuerzo requerido era de la misma magnitud que las empresas establecidas.

Por último, al revisar la información del cuadro anterior cabe recalcar al grupo de empresas instaladas a partir de 1990, 32.7%, que resulta ser un número de consideración.

Tabla N°4

Principales indicadores comparativos del estado que guardan las empresas actualmente respecto a la época anterior a la apertura comercial (% de empresa)						
Indicador	Incremento	Fuerte incremento	Igual	Decremento	Fuerte decremento	No contestó
Producción	17.3	30.8	13.5	11.5	26.0	
Exportaciones	9.6	15.4	7.7	5.8	3.8	57.7
Ventas anuales	23.1	23.1	17.3	11.5	25.0	
Utilidad neta	7.7	5.8	30.8	30.8	23.1	1.9
Precio	28.8	30.8	19.2	21.2		
Calidad	23.1	50.0	23.1	1.9		
N° empleados	9.6	15.4	36.5	17.3		1.9
Tiempo entrega	23.1	7.7	36.5	23.1	9.6	

Fuente Cise; Depto. De Economía; Cucea; U de G. Muestra realizada de julio a septiembre de 1996

Por último, al revisar la información del cuadro anterior cabe recalcar al grupo de empresas instaladas a partir de 1990, 32.7%, que resulta ser un número de consideración. Estas empresas no sustituyeron a las que cerraron en términos cuantitativos, pero su incorporación vino a darle a la industria una nueva dinámica e integración que favoreció la eficiencia y productividad y por ende, le han propiciado un margen de competitividad, dada que algunas empresas antiguas siguen organizándose para adaptarse a la nueva realidad industrial.

3.2 Las empresas del calzado antes y después de la apertura comercial.

La información obtenida y que se resume en el siguiente cuadro, nos da una panorámica del estado que guarda la industria del calzado con relación al periodo de economía cerrada. Esta información es de carácter cualitativo, pero con ella podremos establecer algunas caracterizaciones sobre el impacto de la apertura, motivo de este trabajo.

i) Producción

La revisión de este primer indicador no proporciona suficiente información para asegurar que la industria del calzado, en 1996, se encontraba mejor que antes de la apertura comercial. Mas de un 62% las

empresas aseguraron tener un mayor volumen de producción que en el periodo antes mencionado. Esto debido, primeramente, a las mejoras económicas habida en el país, no obstante, el nuevo quebranto económico resentido por la economía nacional a partir de diciembre de 1994. La otra explicación del mejoramiento la encontramos en la atención prestada a esta industria por el sector gubernamental, al incrementar la tasa arancelaria y las medida restrictivas del ingreso ilegal de calzado al país.

Sin embargo, es necesario hacer notar que un buen número de las empresas 37.5%, no han podido aprovechar las circunstancias arriba descritas, por lo que expresan que sus niveles de producción son menores a las del período en cuestión. Una explicación inicial a este hecho está en las dificultades financieras que afrontan los productores y que provienen, predominantemente, de la situación financiera de país. Otro está referido, a las relaciones persistentes entre proveedores y distribuidores; los segundos les toman créditos que se prolongan hasta dos meses o más.

Es cierto que la apertura del calzado se dio sin contar con una estrategia de productividad y competitividad, ni por parte del gobierno ni, tampoco, por parte de la propia industria. Pero también es

cierto que la industria requería y mantiene la necesidad de contar con una planeación estratégica que la haga competitiva ante el mercado interno y, con mayor exigencia, en el internacional. La primera exigencia de competitividad es mantener una tendencia creciente del nivel de producción en todas las empresas. Los mayores rendimientos de los factores productivos e insumos que utilizan los productores de calzado los tendrán a partir de incrementar su producción, tomando en cuenta que su equipamiento y sus costos fijos son constantes con relación al volumen de producción que alcanzan.

Las condiciones prevalecientes, durante el presente año, en los países asiáticos, incluyendo a China, con todas las devaluaciones experimentadas, no hacen propicio un escenario amable para la industria del calzado de Jalisco. Todo hace prever que estos países utilizarán toda su energía para acrecentar la presencia de sus productos en el mercado mundial. Por ello, no resulta suficiente el tomar medidas preventivas alrededor de una protección del mercado nacional de calzado, sino la industria debiera tomar una actitud agresiva, corrigiendo, en lo más posible todas aquellas limitaciones relacionadas con la competitividad del calzado, especialmente si se desea llegar y

permanecer en aquellos mercados.

ii) Exportaciones

Es notable, este apartado, resaltar el incremento de empresas que actualmente están realizando exportaciones de calzado respecto al período de economía cerrada. Este hecho es notorio, pero no extraño, ya que la mayor parte de los estímulos de promoción económica se encaminan a los exportadores. Por otra parte, aunque hay mejores condiciones en el mercado nacional, éstas no son suficientes para que todas las empresas incrementen su producción las empresas incrementen su producción.

Según los resultados obtenidos, cerca de un 50% de los productores han mejorado sus niveles de exportaciones, aunque no podemos asegurar que tengan una presencia constante en esos mercados. El mantenerse en ellos, es una condición básica para asegurar que la apertura comercial traiga ventajas sustantivas a la industria, pero éstas no dependerán del hecho aislado de apertura, si no se refuerza con los ingredientes que conforman la competitividad.

Un efecto encontrado en los resultados, del crecimiento de las exportaciones, lo localizamos en el incremento del nivel de protección de muchas de las empresas. En otras palabras, las empresas que han mejorado sus montos productivos

ha sido, en parte, a la posibilidad de llegar a los mercados internacionales. Esta afirmación no es contundente, ya que no tenemos la certeza de que haya permanencia de todos en el mercado internacional. Sin embargo, hay fuertes indicios claros de una relación entre exportaciones y crecimiento de producción.

Si el número de empresas que realizan exportaciones se ha incrementado, este hecho nos muestra que la apertura ha ofrecido ciertas ventajas y que no todo ha sido negativo como se presentó, al menos a principio de los noventa, a la sociedad en algunos medios de comunicación masiva. Lógicamente que estas bondades de la apertura no han sido gratuitas, sino producto de un esfuerzo por mejoras realizadas por muchos de los empresarios. Si el mayor volumen de exportaciones se realiza hacia Estados Unidos, a donde llegan una buena parte de las exportaciones asiáticas de calzado, es necesario acrecentar el cuidado industrial por conservar la competitividad del calzado para avanzar en este rubro.

Que la industria del calzado tenga mayor presencia en los mercados nacional e internacional nos da evidencias de las bondades de la apertura. Lo que queda por separar es la afectación de la crisis, lo cual nos permitiría tener una visión clara en esta materia hacia análisis posteriores.

iii) Calidad

Si un objetivo de la apertura comercial era establecer una actitud de cambio ante el escenario internacional, el resultado expresado en términos de calidad es de éxito. Un 73.1% de los fabricantes de calzado reportaron mejoras en sus niveles de calidad, un 23% dijeron mantener el mismo nivel y solo un 1.9% lo habían reducido. Es sobresaliente que el número de empresarios preocupados por acrecentar la calidad rebasa en mucho a los que exportan. Los empresarios reconocen que, después del precio, si el calzado no guarda ciertas normas de calidad, queda fuera de las preferencias de los consumidores. Los resultados antes descritos no indican que ya se ha alcanzado el óptimo de calidad en la producción de calzado. Simplemente, que existe una atención dentro de las prioridades de las empresas por este factor indispensable en la competitividad. Hay mucho que resolver en esta materia, que no resulta ni sencillo ni gratuito, ya que se requieren de recursos financieros, físicos y humanos que no son fáciles de conjugar en estos momentos. Sin embargo, de mantenerse esta preocupación podrán alcanzarse las normas que en el contexto internacional se tengan establecidas.

iv) Número de empleos

La apertura comercial provocó en la industria del calzado una mayor eficiencia en el uso de los factores productivos, por lo que la retención de mano de obra fue revisada con mayor atención por los productores, no obstante ser relativamente barata. Según los resultados expresados en el cuadro anterior un 50% de los productores habían incrementado su nivel de producción y sólo un 25% de ellos había acrecentado su nivel de empleo.

Al indagar sobre una explicación lógica al crecimiento del empleo, ésta la encontramos en las exportaciones. Quienes han incrementado sus exportaciones, a su vez, también han incrementado su nivel de empleo. De lo anterior deducimos que las exportaciones si han marcado una dinámica para la industria del calzado al propiciar mayor nivel de producción y empleo. Esta afirmación debe leerse con sobriedad, ya que no debemos perder de vista que la industria, como una, depende en mayor proporción del mercado interno.

La explicación más cercana a la relación existente entre mayores exportaciones y mayores niveles de empleo está dada por la eficiencia alcanzada por estas empresas. En la medida que incrementaron su producción incrementaron, a la vez, la demanda de mano de obra. No así quienes sostuvieron niveles de empleo mayores a lo requeridos por

su producción. Esta práctica era común en la industria, por patrones culturales y por las dificultades de encontrar mano de obra capacitada. Por último, necesario mencionar que el nivel de empleo es una parte del tema laboral, quedando salarios, productividad y eficiencia por analizar, pero que no forman parte del presente trabajo.

3.4. Relaciones interempresariales

La visión, actitud y orientación que le dan al trabajo que realizan los empresarios del calzado, como organizadores de sus empresas son vitales para la consolidación de las mismas. En otros trabajos he mencionado que en ellos predomina más una visión de competencia que de referencia o de ocio industrial¹. Una revisión de los resultados del trabajo de campo nos dará precisión sobre lo antes expresado.

Una revisión a la columna de nada de cooperación nos proporciona indicios de lo que sucede al interior de la industria en esta materia. Sin embargo, los resultados no sorprenden porque es parte de una cultura nacional que hemos vivido y, por otra parte, las propias condiciones legales y fiscales no estimulan esta forma de convivencia.

Salta a la vista, del cuadro anterior, que mayor acercamiento entre empresarios es a partir de la

información y el menos utilizado es la capacitación, no obstante que se trata de personal que rota en la propia industria. Esta condición prevaleciente a la luz de la literatura de competencia, nos conduce a establecer una fuerte debilidad frente a otras naciones productoras con mayor nivel de interrelación como es Italia.

Para que se inicie el acercamiento y la conformación de un bloque empresarial de la industria necesario que brote la necesidad, ya que ningún decreto gubernamental o de la propia estructura camaral dará resultados positivos. La asesoría profesional que oriente los trabajos de cooperación resulta ser una condición necesaria para iniciar esta nueva perspectiva de trabajo. Esta perspectiva, a su vez está relacionada con intereses comunes, por lo que la espontaneidad debe acompañar de una inducción. Si la mayor competencia proviene del exterior, luego la industrial local debe guardar mayor cohesión.

3.5 Niveles de comercialización

El mercado nacional sigue siendo el nicho comercial más importante para la industria del calzado jalisciense. Este hecho fue asentado durante el trabajo de campo realizado, cuyos resultados se muestran en el siguiente cuadro estadístico.

No obstante que las innovaciones en la producción de calzado impactaron, en gran medida, la industria nacional, Jalisco mantuvo ciertos rasgos tradicionales que hoy la han convertido en una región especializada. Estos rasgos se refieren a la utilización de materiales de piel y cuero, así como una orientación al calzado de dama. Por ello, además de otras virtudes que conserva el calzado jalisciense, ha podido penetrar en todo el territorio nacional y comienza a tener reconocimiento en Estados Unidos.

Por otra parte, cabe resaltar que son mínimas las empresas que han reducido su presencia en el mercado nacional, no obstante que es mucho mayor el número de empresas que no han visto incrementado su nivel de producción. Esto nos viene a confirmar que Jalisco ha mantenido una demanda que favorece el consumo de calzado producido en nuestro estado, por encima del asiático o de otras regiones del país. Lógicamente que esta preferencia nacional no ha sido gratuita, sino el resultado de un trabajo tenaz de los productores jaliscienses que debemos reconocerles.

4. Reflexiones a manera de conclusión

En primera instancia, debemos remarcar los hechos relevantes de la

industria que establecen las ventajas y debilidades de la industria del calzado de Jalisco, entre las dos etapas establecidas, 1996 y antes de la apertura comercial, para posteriormente proponer algunas bases para el delineamiento de políticas para la industria.

* Antes de la apertura comercial en nuestro país, la industria del calzado mostraba serias deficiencias y debilidades que permitieron que la competencia asiática la avasallara. Por otra parte, aunado a lo anterior, La apertura comercial se dio sin una estrategia industrial que racionalizara el nivel de competencia que podía soportar.

* La apertura económica se da en nuestro país, en un entorno de crisis nunca antes resentida. Uno de los resultados de la crisis fue a caída del poder adquisitivo de la población, especialmente de bajos y medios ingresos y patrimonio. De hecho, la apertura se toma más como una alternativa para reducir los efectos de la crisis, que como una para el desarrollo y expansión económica.

* Los países asiáticos habían inundado el mundo con su calzado barato, como resultado de las innovaciones en la

utilización de materiales sintéticos. Estas innovaciones habían reducidos sus costos de producción y por tanto, sus precios de venta. Por su parte, los mexicanos produíamos con pieles y cueros traídos de Estados Unidos o producidos en México en forma no eficiente, trayendo como consecuencia, mayor nivel de costos de producción.

* La apertura ha provocado en la industria de calzado jalisciense cambios significativos, como mayor eficiencia de la mano de obra, mayor atención a la calidad del calzado, lo que ha derivado en una mayor presencia en el mercado nacional y una incursión, que falta por consolidarse, en el exterior.

* Una de las debilidades más sentidas es la referida a la mínima relación interempresarial que mantienen la mayoría de las empresas dentro de la propia industria.

* Otra debilidad marcada es la falta de recuperación de todas las empresas que conforman la industria estatal. Una parte de la competitividad que alcance la industria provendrá de mantener un ritmo, no necesariamente espectacular, de crecimiento.

* Al final de cuentas, han sido mayores las ventajas de la apertura comercial en la industria del calzado, que los obstáculos que propició. Estas ventajas se condicionan a implementó posteriormente con lo cual se dio una racionalidad en la apertura que debió plantearse desde el inicio de ésta.

Las bases para el establecimiento de una política industrial debiera sustentarse en los logros alcanzados y en reducción de las debilidades que presenta, para lo cual propongo como relevantes las siguientes:

1. Las empresas deben establecer un ritmo de crecimiento acorde a la capacidad de recuperación económica del país y de las ventajas que adquiera para consolidar su presencia en el exterior.
2. La industria debiera contar con una visión estratégica, resultado de un conceso de los productores, que no de una sumatoria de visiones. Como resultado de ese consenso los productores del calzado deberán asegurar objetivos, metas y logros comunes. La industria debe caminar en una misma dirección.
3. Dentro de esta visión industrial, los conceptos de

productividad y eficiencia, como parte de la competitividad, deben marcar la pauta de todas las acciones que realicen los productores en sus empresas, incluso cuando se trate de resolver asuntos coyunturales. Si los problemas inmediatos que tengan que resolver se hace a costa de estos dos conceptos, mas tarde que pronto se revertirá en contra de sus propios intereses.

4. La capacidad empresarial que utilizaron los empresarios para sortear los difíciles momentos de la crisis y la apertura comercial, o de quienes se iniciaron aún con el peso de estas, debe se aprovechada para impulsar la consolidación de la industria.
5. La participación gubernamental debe alentar el esfuerzo de quienes están dando nueva forma a la industria, por lo que cualquier clase de subsidio debe impulsar los objetivos y metas trazados por los propios industriales, en una perspectiva de corto y mediano plazo.

Bibliografía

- CASAR, José I. y Carlos Márquez Padilla, Susana Marván, Gonzalo Rodríguez G., Jaime Ros, "La Organización Industrial en Mexico". Edi. Siglo XXI, 1990.
- Clavijo Quiroga, Fernando y Manuel Fernández Pérez, Eduardo Pérez Motta, Fernando Sánchez Urgate. "La Política Industrial en México", Edit Secofi, Colegio de México, ITAM, CCI, 1994.
- "INDUSTRIAL del Calzado". Estudio elaborado para

el gobierno de México por The Boston Consulting Group LTD., y el grupo consultor ejecutivo. Bancomext y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1988.

LOPEZ Delgadillo, Jaime “La Competitividad de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco” (documento de trabajo en vías de publicación), Cise, Cucea, UdeG, 1996.

MULS DEL Pozo. Pablo (coordinador) ó “Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México”, Edit. Academia de la investigación Científica, Academia Nacional de Ingeniería. F.C.E., 1995.

ORGANIZACIÓN Internacional del Trabajo. 2El Empleo, las Condiciones de Trabajo y la Competitividad de la Industria del Cuero y del Calzado”. Edit. OIT, Ginebra, 1992.

Notas:

1. Este documento fue elaborado antes de la nueva crisis nacional aparecida en agosto de 1998.
2. Ver Documento de trabajo de López Delgadillo, Jaime. Cuadro No. 2
3. Ibid Cuadro No. 1
4. Boston Consulting Group elaboró el estudio “industria del calzado”
5. Industria del Calzado, Cuadro No.22
6. Industria del Calzado, Cuadro No. 37
7. Industria del Calzado, Cuadro No. 45
8. El trabajo de campo se hizo en colaboración con la Dra. Roberta Rabellotti de la Universidad Di Padova, Italia, quienha realizado varias investigaciones sobre la industria del calzado, comparando los resultados obtenidos en Italia y México.
9. Este hecho es común para los países de Italia y España, según comentarios de la Dra. Rabellotti.

Análisis

La industria electrónica informatizada de Jalisco (en el marco de la globalización económica mundial).

*Joaquín Bravo Pérez

*Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas: Depto. De Economía. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Universidad de Guadalajara

Como el reflejo de una tendencia similar a la que ha venido ocurriendo en el plano internacional, la economía del Estado de Jalisco ha sido objeto de un cambio notable en su estructura productiva, durante las últimas cuatro décadas. Dicho fenómeno, además de contener raíces propias, se vió reimpulsado con motivo de la Apertura Comercial en nuestro país iniciada en 1986 y reafirmando a partir de 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Específicamente, entre 1970 y 1993 se acrecentó la importancia de los servicios en general, en la economía de Jalisco, al mismo tiempo que la Industria Manufacturera disminuyó levemente su participación dentro de la producción total. Mientras tanto, el sector Agropecuario jalisciense registró, una declinación significativa al disminuir desde 17.15 % hasta 8.7% del PIB se estatal, en igual período. (INEGI, México 1996).

Tradicionalmente han sobresalido ramas industriales como las de Alimentos Procesados,

del Calzado y del Tequila. Sin embargo, desde los años sesentas comenzó a configurarse un nuevo patrón de Especialización industrial en Jalisco, a partir de la mayor dinámica comparativa por parte de las llamadas ramas industriales emergentes: las relacionadas con la elaboración de productos fotográficos, autopartes, maquinaria y equipo no eléctrico y eléctrico; así como productos electrónicos. Esta última, precisamente a la que está dedicado el presente trabajo.

I. La globalización y el papel que México desempeña en dicho proceso.

El término Globalización, tan cotidianamente utilizado hoy en día, incluye todo un cúmulo de características y tendencias, relacionadas entre sí, que involucran a la mayoría de las actividades productivas de la economía mundial. Se trata de un proceso de grandes transformaciones, que ha venido gastándose a la par de la evolución del Sistema Capitalista mundial; acompañadas siempre de innovaciones tecnológicas y acumulación de capital.

Dadas las limitaciones que

toda definición contiene, y puesto que el término de globalización no es la excepción, lo conceptualizaremos a partir de sus principales tendencias; es decir que por globalización entendemos:

1. Una mayor interdependencia económica, de los países entre sí, a través de la integración mundial de sus respectivos sistemas Productivos.
2. Una mayor liberalización comercial en el mundo, además de legislaciones nacionales más flexibles que han eliminado, aquellos obstáculos que antes se oponían al libre flujo de los capitales internacionales.
3. Una fuerte presencia de la Inversión Extranjera Directa en el Sector Manufacturero, con una creciente canalización de recursos al Sector Servicios y a su tecnificación. Es decir, con una participación cada vez más significativa de lo que se ha dado en llamar Servicios a la Manufactura (campo éste

en el que las innovaciones técnicas de la electrónica informatizada y servicios de apoyo, están desempeñando un importantísimo papel). Castro Escudero, Alfredo, México 1995)

4. Una importancia comparativamente mayor de la IED con respecto al Comercio Mundial de Mercancías a la vez que son cada vez más comunes los intercambios comerciales intrafirma. Asociado esto último, al comercio que realizan entre sí las Empresas nacionales y sus filiales; así como el que realizan tal tipo de empresa en ramas económica afines.

Hoy en día en el Proceso de Globalización, el conocimiento científico-tecnológico está desempeñando un papel fundamental, debido a la gran cantidad de innovaciones en aplicación que permiten llevar a cabo actividades productivas con mayor eficiencia y menores costos.

Cuadro N°1

Crecimiento Económico Mundial
(Tasa promedio anual)

CONCEPTO	P.I.B	
	1950-1973 ¹	1973-1993 ²
MUESTRA DE 32 PAISES	4.8	3.5
RESTO DEL MUNDO	5.5	
GLOBAL	4.8	

FUENTES: Reelaboración propia con base en Rodríguez Tapia Lilia; en cuyo trabajo se cita a:

1. Maddison, Angus: "La economía mundial en el siglo XX", F.C.E., México, 1989, pág. 116
2. Estadísticas financieras internacionales. Anuario 1995, F.M.I.

Con la Globalización productiva de la Industria manufacturera a nivel mundial, se han descentralizado é internacionalizado los procesos productivos de las empresas; de tal manera que, ahora las ventas comparativas resultan de la colaboración de esfuerzos entre países desarrollados y países en desarrollo; aquellos participando con la Tecnología y el Capital, en tanto que estos últimos con su mano de obra barata, sin que a la postre ello signifique mayores beneficios para esa clase de países.

Esta es la parte mas desagradable de la globalización, puesto que no solamente intensifica las desigualdades, sino que también frena el crecimiento (contrario a lo que tanto se ha divulgado) puesto que las persistentes presiones para la baja de salarios y reducción de costos en general, restringen la demanda en los países de menor desarrollo. (Macewan Arthur, México 1994).

Podemos observar en el Cuadro N°1, en respaldo a la información anterior, que el promedio anual del crecimiento económico mundial fue del 3.5% entre 1973 y 1993 (en comparación con el 4.8% de los años 195 ó 1973); con todo y que los países desarrollados cuyo crecimiento es el que determina el de los menos desarrollados han seguido creciendo; pero a tasas cada vez menores. Hoy se practica una

mayor libertad en el intercambio mundial de mercancías, con un comercio creciente, pero que se concentra precisamente entre los propios países desarrollados (ésta es precisamente, otra más de las características de la Globalización, sin que haya cambiado mayormente la participación de las economías subdesarrolladas).

Como puede apreciarse, tal proceso no es la panacea, o por lo menos no para países como el nuestro, cuya participación es más bien periférica por la forma en que estamos conectado al mismo. Tendríamos que dejar la condición de país maquilador; desarrollando, no solamente, una mayor capacidad de asimilación de las tecnologías extranjeras, sino también un ambicioso programa de Investigación y Desarrollo Científico, como jamás se ha hecho en México. Esto se ve muy difícil, ciertamente, pero no imposible si en dicho esfuerzo se conjuntan las voluntades de Instituciones Académicas de Nivel Superior y de Posgrado; así como del Estado y la Iniciativa Privada Nacional.

II. Perfil de la industria electrónica en México.

Actualmente, la Industria Electrónica Internacional es una de las mayores ramas industriales de la reducción manufacturera; compitiendo en importancia con

otras como las de la Ingeniería Mecánica, Automotriz, Alimenticia y la Química. (Line Richard, United Kingdown 1990).

A nivel internacional, existe una lista de diez países que se destacan como los mayores productores de aparatos electrónicos, siendo también los que registran las cifras más altas en exportaciones de esa rama industrial: Japón, Estados Unidos, Alemania Occidental, Singapur, Inglaterra, Francia, Holanda, Italia Corea del Sur y Taiwán.

Mundialmente y hasta 1991, este bloque de países acumulaba alrededor del 80% de las ventas externas, la mitad de las cuales adjudicables a Japón y Estados Unidos con porcentajes del 20.8% y 19.2%, respectivamente (Salomón, Alfredo; México 1995)

Formalmente, la producción de aparatos electrónicos, comenzó a recibir gran impulso, en México, desde los inicios de los años sesenta, durante el período Sustitutivo de Importaciones. En principio dicho impulso tuvo enfocado, sobre todo, para satisfacer los requerimientos del mercado interno, en materia de productos electrónicos de uso doméstico. Posteriormente, y a partir del desmantelamiento de la estructura arancelaria que protegía a ese segmento hasta antes de los ochentas, 1ª importancia del mismo se vio disminuida, aunque sólo en escasa medida. Lo sobresaliente es que, desde la década pasada se han generado cambios muy importantes en la industria electrónica de nuestro país, como resultado de la influencia globalizante a la que México ha estado expuesto.

CONCEPTO	TOTAL	No maquiladoras		Maquiladoras	
Máquinas de escribir	192.0	36.7	19.1	155.6	80.9
Máquinas para procesar información	1243.0	816.9	65.7	426.4	34.3
Máquinas registradoras de ventas	7.9	0.3	3.8	7.6	96.2
Cintas magnéticas y discos	497.5	97.3	19.6	400.2	80.4
Aparatos e instrura para comunicaciones	112.5	26.6	23.7	85.9	76.3
Partes y refacciones de radio y televisión	1065.2	22.5	2.1	1042.7	97.9
Tocadiscos y modulares	185.5	52.1	28.1	133.4	71.9
Otros	70001.1	269.0	3.9	6732.1	96.1
TOTAL	10304.9	1321.0	12.8	8983.9	87.2

Cuadro N°2

México: Exportación de mercancías de la industria electrónica

Dentro de esa novedad, aparecieron tres segmentos que en el lapso de 1990 a 1994 alcanzaron una inusitada importancia. Ellos son: el de Máquinas para procesar información, Equipo de Telecomunicaciones y el segmento de Otros. Este último, es el más dinámico de todos, con 2500% de incremento entre 1990 y 1994. Se trata de un segmento por demás variado, ya que comprende equipos y aparatos eléctricos y electrónicos para: la agricultura la ganadería; ferrocarriles; equipo profesional y científico; además de aparatos relacionados con la tipografía, óptica y relojería. (Ver Cuadro N°2).

Específicamente en el caso de máquinas para procesar la información en el cuadro de referencia, se observa una menor incidencia por parte de las empresas maquiladoras de exportación (426.4 millones de dólares en 1994; es decir el 34.3% del total de las exportaciones de esa clase de productos).

De manera general, en solamente cinco años las exportaciones de la rama electrónica se multiplicaron por 15, ya que de 684.1 millones de dólares en 1990 pasaron a 10,304.9 millones de dólares en 1994, lo cual es por demás elocuente del gran

dinamismo; y de los notables procesos que se alcanzaron al respecto. Sin embargo, el hecho de que el 87% de ese último dato corresponda a exportaciones de la Industria Maquiladora, también habla por sí mismo del tipo de Industria electrónica que tenemos en nuestro país.

Entre otras cuestiones, el gran salto en la industria electrónica de México, se debió a la apertura comercial en el período de referencias; pero sobre todo a las medidas desregulatorias en materia de Inversión Extranjera Directa en nuestro país y al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá después de 1994. Valga decir, que en 1983 se había puesto en marcha un programa que desarrollaría el mercado interno de computadoras para empresas, con 51% de capital nacional, por lo menos; con el objetivo de alentar, una planta productiva nacional capaz de competir en los mercados mundiales. Sin embargo, dos años después se autorizó a la Internacional Business Machines Corporation, IBM, y por extensión a otras empresas en similares condiciones, a operar con un 100% de capital extranjero. Con ello, se reforzó, para el caso de esta rama industrial, la categoría de nuestra nación como país maquilador.

Lo anterior, significa que, no obstante ese mayor dinamismo, al que se ha hecho referencia, en

México las operaciones de ensamblaje son las que predominan, en tanto que otros países se mueven a pasos agigantados hacia la frontera tecnológica mundial.

Cuando predominan las actividades de ensamblaje, se habla de Maquiladoras de Primera Generación, donde la mano de obra es intensiva. A su vez, si en menor medida la orientación es el ensamblaje y mayor hacia los procesos de manufactura, entonces estamos hablando de empresas maquiladoras de segunda generación, con menos trabajo intensivo pero con escasa incorporación de mano de obra altamente calificada y un margen reducido de integración nacional (Carrillo, Jorge y Hualde Alfredo; México 1997).

A su vez, existen las llamadas empresas maquiladoras de la tercera generación o postfordistas, como también se les conoce. En ellas no hay ensamblaje ni manufactura, sino más bien Investigación y Desarrollo. A esto es precisamente a lo que se denomina servicios a la manufactura; en términos de los diseños a partir de los cuales se desarrollan ampliamente los encadenamientos intraempresa pero también interempresa; eslabonados por centros de ingeniería que proveen de las “recetas” que habrán de aplicarse en las maquiladoras de segunda generación. Ya no existe el

trabajo intensivo y se privilegia el conocimiento y la creatividad, tanto en el diseño como en la manufacturabilidad de los productos y procesos. El nivel tecnológico aumenta en forma notable, por la compleja y diversa maquinaria y en particular por los sistemas electrónicos para el diseño de prototipos. Aquí es donde radica la real importancia de la Industria Electrónica Informatizada en la actualidad.

Existe actualmente, en Ciudad Juárez Chihuahua, un establecimiento que corresponde a las características de Empresa Maquiladora de la Tercera Generación: el centro de Investigación, Diseño y Desarrollo DELPHI de la General Motors (que representa el 67% de las ventas). Le siguen en importancia: Toyota, Honda, Ford, Isuzu, Mercedes y BMW. En total cuenta con aproximadamente 100 clientes, en su mayoría ensambladoras diversas, localizadas todas ellas en Estados Unidos.

Cabe destacar lo positivo que podrá ser la ubicación en nuestro país, de un mayor número de empresas tipo DELPHI, por los beneficios que la Globalización Productiva pudiese traer consigo, Máxime que se prevee que haya una reducción en el número de plantas industriales en Estados Unidos, para relocalizar en México e integrarlas vertical y

horizontalmente. Valga la aclaración, por cierto, de que hasta 1986, cerca del 57% de los televisores de color que se vendieron en Estados Unidos provenían de Japón, Holanda, Taiwan y Corea del sur, principalmente. Hoy en día, la demanda de televisores en dicho país, se abastece mayoritariamente a partir de la producción de esa clase de productos por parte de empresas establecidas en Tijuana, México. De esta forma, queda más clara la estrategia al respecto por parte de Estados Unidos, dentro del TLC, promoviendo un proceso de especialización regional, principalmente localizable en la frontera norte; al integrar distintas fases dentro de la cadena global del producto, a la vez que añadiendo más valor agregado a las operaciones en México.

Antes de finalizar este apartado, y en virtud de que son maquiladoras la mayoría de las empresas de la industria electrónica, establecidas en México, puede señalarse que hasta 1990, había 106 de ellas dedicadas a la producción de Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos; en tanto que 412 relacionadas con Materiales y Accesorios eléctricos y electrónicos. (INEGI, México 1997). A pesar de la escasez de referencias específicas acerca de la industria electrónica, se refiere que el mayor número de ellas se

concentra en la frontera norte, como en el caso de la generalidad de las Empresas Maquiladoras. En un estudio publicado en 1991, ya se observaba una cierta tendencia al cambio en la localización de la Industria Maquiladora hacia lugares no fronterizos. Se había observado, inclusive, que entre 1984 y 1990 el mayor dinamismo en tal tipo de empresas, correspondía a las ubicadas en municipios del interior del país. (INEGI, México, 1991).

III. Situación actual de la industria electrónica informatizada en Jalisco.

En la economía del Estado de Jalisco (como de hecho sucedió en casi todo el país) se resistieron fuertemente a los efectos recesivos, que el cambio de modelo económico trajo consigo, en los comienzos de los ochentas. Es por ello, que en 1993 el PIB deflactado (base 1994= 100) es apenas levemente superior al de 1985; con lo cual se evidencia la tendencia decreciente en Jalisco, y aún cuando después de 1988 se advierte cierta recuperación, ésta no ha sido suficiente para que las tasas anuales de crecimiento sean por lo menos iguales que las observadas en los setentas (7.35 % en comparación con el promedio anual de 3.0% entre 1988 y 1993).

Esta situación, se inscribe dentro de un contexto general más amplio, referido al proceso globalizador de la economía

mundial, en el cual participa nuestro país y por consiguiente el Estado de Jalisco.

La tendencia económica decreciente, puede ser ilustrada también examinando la participación económica de nuestro Estado, con respecto al PIB nacional: un poco mayor al 7% en los años setentas, en tanto que entre 1980 y 1993, su participación fue de aproximadamente 6.6%.

Con estas informaciones, cabe suponer que la importancia económica de Jalisco ha menguado un poco, fenómeno este, que viene asociado inclusive a una probable declinación en la influencia económica que llegó a ejercer entre las entidades federativas de su región. Hasta 1980, las producciones globales y manufactureras, respectivamente, de los Estados de Nayarit, Colima, Aguascalientes, Zacatecas, Michoacán y Guanajuato (conjuntamente hablando) alcanzaban a ser levemente superiores que las cifras correspondientes a Jalisco, a pesar de los cambios estructurales que se dieron en la economía jalisciense ¡o precisamente por eso!

Entre los cambios de este tipo, está el de la reestructuración de su producción manufacturera con el surgimiento de nuevas ramas industriales que contribuyen a su más pronta recuperación. Dichas ramas, constituyen el núcleo

emergente del futuro patrón de especialización regional y en donde concretamente una de ellas se refiere a la industria electrónica informatizada. (Lechuga

Montenegro, Jesús; México 1997).

Son dos las ramas industriales que se comprenden lo relacionado con el tema en cuestión: La 3823 de "Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático" y la 3832 de "Fabricación y/o Ensamble de equipo Electrónico de Radio, Televisión, Comunicaciones y de Uso Médico. Así, por ejemplo: en la rama 3823, de un total de 87 Establecimientos en todo el país, 13 de ellos se encuentran asentados en todo el país, 13 de ellos se encuentran asentados en Jalisco. Así mismo, un total de 535 para la Rama 3832, a nivel nacional, 30 se localizan en Jalisco. (INEGI, México 1994, Censos Económicos). Hasta 1980, la producción de equipos y aparatos electrónicos en Jalisco, representaba el 0.87% del PIB de la Industria manufacturera estatal y el 0.14% del PIB estatal propiamente dicho. A partir de entonces, y desde el punto de vista de su Comercio Exterior la importancia de dicha rama ha crecido aceleradamente; en grado tal que para 1990 y 1991 las exportaciones de esa clase de productos significaron el 32.1% y 21.6% del total de la entidad; respectivamente. Más aún, en 1997

de un total de 769 empresas con participación extranjera, establecidas en Jalisco, 19 de ellas correspondían a la Fabricación y/o Ensamble de Equipo Electrónico; y según datos del CONACEX de Occidente se adjudicaron en ese mismo año el 54% de las ventas externas estatales (aproximadamente 3,500 millones de dólares, de los cuales el 71.4% correspondió a IBM).

Esta actividad, se ha significado por ser de las más dinámicas en la entidad, a la vez que constituye una de las que mayor ocupación generó en 1997: una cantidad aproximada de 8,160 trabajadores. (Secretaría de Promoción Económica; Gobierno del Estado de Jalisco, México 1997).

Entre las empresas del ramo asentadas en Jalisco, están: Electronics; IBM, Phoenix Int.; MTI; Nat Steel; Kodak; Lucent Technologies; SCI; Yamaver; Molex, CP Claire, Jabil; Solectron; Emerson; Hewlett Packard y Motorola.

Para que haya sido posible, en los años recientes, el boom de esa clase de empresas en Jalisco, influyó determinantemente el proceso de globalización económica mundial, por la vía de la lógica de las inversiones productivas y del comercio más libre. Esto coincide por otro lado con las estrategias de reubicación

de las empresas maquiladoras norteamericanas, las cuales han iniciado una tendencia a relocalizarse en lugares del interior del país; y en cuyo caso tales políticas han beneficiado a Jalisco.

Son determinantes para que estas empresas hayan resuelto venir a Jalisco, los costos salariales comparativamente más bajos; pero indudablemente ha sido también el esfuerzo desplegado por la iniciativa privada y las autoridades gubernamentales de Jalisco. Es decir que, sobre todo en los noventas, se ha gestado en Jalisco un interesante proceso de gestión promocional favorable a la concentración de un bloque de especialización productiva, vía las empresas de la industria electrónica.

De esta forma se ha emprendido un programa de desarrollo de proveedores, a través del cual se han concretado 25 inversiones para la cadena productiva de la electrónica y las comunicaciones; preferentemente empresas con participación extranjera. Precisamente, uno de los propósitos que el Gobierno de Jalisco viene alentando es el de la ubicación de empresas que desarrollen Software operativo y aplicativo. Esta fue, precisamente una de las funciones que la IBM en Guadalajara estuvo desarrollando recientemente (como parte de sus estrategias de cooperación y

negociación con los gobiernos y las agrupaciones empresariales locales; para proporcionar a fabricantes, servicios de consultoría; capacitación y diseño automatizado de procesos). Dicha tarea se realizó del Centro de Tecnología de Semiconductores (una especie de empresa DELPHI en Guadalajara), siendo éste a la fecha completamente autónomo.

Lo cierto es que, a excepción de la gran demanda externa que en su momento captó, por parte de empresa americanas ubicadas en Estados Unidos; el impacto local había sido mínimo (por lo menos hasta 1991). Por parte de las propias fabricas electrónicas, y de la industria jalisciense en general, era mínima la demanda para diseño y manufactura de semiconductores y de aplicaciones mocroelectronicas en general.

Esto significa que, externamente a las empresas electrónicas, en Jalisco se ha hecho muy poca aplicación de la microelectrónica a los procesos de manufactura. Así ha venido sucediendo, porque la demanda de estos productos como insumos industriales, es satisfecha desde el exterior o ya viene integrada a bienes de producción y/o consumos finales. (13: Ocampo García de Alba, Cristina, INESER de la U.deG.; Guadalajara, Jal. México 1994).

Esta misma autora, agrega

que, el proceso de elaboración de productos electrónicos comprende desde el diseño de semiconductores, hasta su ensamblado en tarjetas de circuitos impresos, e inserción final en productos o equipos.

Cabría esperar que esa actitud, hasta ahora poco favorable a la generalización de la demanda de procesos electrónicos automatizados, pueda corregirse positivamente; sobre todo en la medida de las exigencias de la propia competencia nacional e internacional; al mismo tiempo que en tanto que sería deseable hacer efectivo, realmente, dicho proceso de reubicación de empresas maquiladoras norteamericanas (que en el mejor de los casos deseáramos que lo hicieran en Jalisco, para consolidar dicho núcleo de especialización regional).

IV. Conclusiones

- 1- Como resultado de la apertura comercial, a partir de 1986, del TLC desde 1994; así como el proceso globalizador en general durante estas dos últimas décadas; algunas de las actividades productivas, jaliscienses, en las que tradicionalmente se tenían ventajas comparativas claras, hoy están apenas reponiéndose del impacto que aquello produjo.
- 2- A la par que esto sucedía, se fortalecieron determinadas

ramas industriales, habiéndose generado o después de la segunda mitad de los ochentas o una transformación estructural por demás notable. En la recomposición de la estructura productiva, de Jalisco, entraron al relevo actividades productivas emergentes quedando de ésta manera mayormente integrado al proceso globalizador de la economía mundial.

3- Ahora está definiéndose un nuevo patrón de especialización industrial y de exportaciones, con actividades no solamente más intensivas en capital, sino también con tecnologías más avanzadas donde la industria electrónica informatizada está desempeñando un destacado papel: mientras en 1990 sus exportaciones representaron el 32% del total estatal, para 1997 su participación llegó a ser del 54% del total de exportaciones de la entidad; siendo pertinente reconocer que no obstante lo anterior, su aportación al PIB estatal es reducida (en 1980 fue del 0.14%).

4- Esta situación, que en cierta forma nos tomó de sorpresa, no parece haberlo sido tanto desde el punto de vista de las estrategias de expansión en los países más desarrollados, a través de sus empresas. Así

como nos llegó la globalización productiva, principalmente por conducto de la apertura comercial e inversiones productivas. Tales han sido las vías por las que estamos transitando hacia la mayor presencia de empresas de participación extranjera (entre ellas las empresas maquiladoras de exportación).

5- No queda claro cuántas son maquiladoras, del total de empresas de participación extranjera en Jalisco. Simplemente basta decir que hay 769 negocios de procedencia extranjera en Jalisco, 19 de los cuales son de la industria electrónica (de un total de 43 negocios de esta naturaleza que están asentados en nuestra entidad, significando aproximadamente al 15% del total de empresas de ese ramo a nivel nacional.

6- Aproximadamente, existen 2,533 empresas maquiladoras en todo el país, un 20% de las cuales pertenecen a la industria electrónica que se localizan mayoritariamente en municipios de la frontera norte; aunque ahora existe la tendencia a relocalizarlas hacia lugares del interior del país.

7- El concepto que tenemos de las maquiladoras, es que son empresas fundamentalmente dedicadas al ensamblaje y en

menor medida a la manufacturera propiamente dicha. Esta característica tiende a cambiar en favor de la manufacturera, pero más aun en favor de un nuevo tipo de maquiladoras (denominadas de la tercera Generación). Se trata de empresas en las que la microelectrónica tiene participación decisiva. En ellas se generan las ideas y los diseños de prototipos que habrán de aplicarse en las maquiladoras de manufactura o de ensamblaje. Tal tipo de empresas, promueven en mucho mayor medida los encadenamientos productivos intraempresa e interempresa.

8- El régimen de empresas maquiladoras tiende a extinguirse hacia el año 2001, más no precisamente los establecimientos en cuestión; máxime que con la aparición de las maquiladoras de la tercera generación, en Estados Unidos se tiene contemplada una estrategia de relocalización de plantas hacia nuestro país. Dicho de otra manera, no solamente no desaparecerán las ensambladoras y maquiladoras de segunda generación, sino que más bien aumentará el número de ellas; lo cual estimulará en nuestro país el establecimiento de interesantes cadenas productivas (o

Clusters) en el mejor de los casos con proveedores.

9- En la explicación del boom de la industria electrónica de México, está un acuerdo oficial que fue suscrito en 1985; por medio del cual se autorizó a fabricantes de máquinas para procesar información, para operar al 100% con capital extranjero. De ésta forma, en solamente en 5 años las exportaciones mexicanas de aparatos electrónicos crecieron de: 684 millones de dólares en 1990, a 10,305 millones de dólares en 1994. No podemos deslumbrarnos por éstas cifras, puesto que en ésta rama predominan las empresas maquiladoras (a las que correspondió el 87% de lo exportado en 997; máxime si consideramos que éstas suelen estar escasamente integradas a la economía nacional, por el insignificante uso que se hace de insumos industriales y materias primas nacionales), que tienen una gran incidencia en las importaciones por consiguiente. Es decir, que su efecto positivo neto, es realmente escaso; fundamentalmente se traduce en empleos; aunque no propiamente bien remunerados.

10- Por lo tanto, esto nos plantea un panorama más objetivo de la real importancia del impacto

socioeconómico de esta clase de empresas. Por ello es que para Jalisco sería deseable una mayor integración a la economía local y regional, de tal manera que su impacto sea mayor en términos de crecimiento más rápido de la economía estatal. Recordemos una vez más, que con todo y la globalización económica, en Jalisco el crecimiento promedio anual ha sido apenas del 3% entre 1980 y 1993, en comparación con el 7.35% anual de los años setentas.

- 11- Debemos ser más cautelosos y críticos con la globalización, puesto que así como lo observamos para el caso de Jalisco y de México, internacionalmente dicho proceso no propiamente ha servido para rescatar el ritmo no propiamente ha servido para rescatar el ritmo de crecimiento de los años anteriores a los ochentas. El peligro es que se reconcentre más todavía la producción y el crecimiento en las economías altamente desarrolladas, al mismo tiempo que la distribución de la riqueza, como ya de hecho está sucediendo hoy en día.
- 12- En síntesis, durante los últimos años ha venido afianzándose, en Jalisco, un fenómeno de especialización productiva en el ramo de la

industria electrónica; confiriéndole una importante posición, al respecto, en el ámbito nacional. Sin embargo, por la forma en que estamos participando de la Globalización productiva, en dicha rama industrial, y debido a la alta incidencia en ella del comercio intra-firma, los beneficios económicos que ha traído consigo son más bien modestos, sin que dejemos de reconocer su capacidad generadora de empleos. Por consiguiente, en lo sucesivo, sería deseable que en el corto y mediano plazo; los términos en los que se negocia y persuade a los capitales extranjeros, por parte de nuestras autoridades oficiales, y de los propios inversionistas locales, puedan ser más favorables a los intereses de los jaliscienses. Es decir, donde no solamente se traduzcan las inversiones productivas en nuevas fuentes directivas del trabajo; sino que también lo sean, cada vez más, de manera indirecta a través de los encadenamientos productivos que ese tipo de empresas, pudiese promover entre os proveedores locales y regionales. Es por demás importante, que tal clase de negocios estén mayormente integrados al aparato productivo de Jalisco.

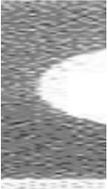
Fuentes consultadas

1. Sistema de cuentas Nacionales. PIB por Entidad Federativa (citado en el Anuario Estadístico del Estado de Jalisco), INEGI, México, 1996.
2. Castro Escudero, Alfredo: "Las Nuevas Tecnologías de la Información al encuentro con el futuro"; Revista de Comercio Exterior de Bancomext: Volumen 45, marzo de 1995, México.
3. Macewan, Arthur: "Globalización y estancamiento" (contenido en Gonzales Casanova, Pablo y Saxe Fernández, Jhon. México en la Globalización Mundial, Siglo XXI Editores, México 1194.
4. Rodríguez Tapia Lilia: Principales Tendencias en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial; 1990 o 1995; Avance de Investigación presentado en el seminario General del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas; UAM México; septiembre de 1996.
5. Line, Richard: "The Internacional Electronics Industry". Special Report N° 2050, The Econom Intelligence Unit., United Kindown 1990.
6. Salomón, Alfredo: "Perfil de la Industria Electrónica", Revista Comercio Exterior de Bancomext, Volumen 45, agosto de 1995, México.
7. Carrillo, Jorge y Hualde Alfredo "Maquiladoras de Tercera Generación: El Caso Delphi General Motor"; Rev. De Comercio Exterior de Bancomext, Volumen 47, Septiembre de 1997, México.
8. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación; INEGI, México 1997.
9. Avance de las Maquiladoras, Aguascalientes México, 1991. (Citado en Castro Escudero, Alfredo; 1995).
10. Lechuga Montenegro, Jesús: "El patrón de especialización manufacturera externa de Jalisco, 1980 1995; Rev. Comercio Exterior de Bancomext; Volúmen 47, Abril de 1997, México.
11. INEGI México, 1994, "Censos Economicos".
12. Secretaría de promoción Económica. Gobierno de Jalisco (Información citada en: Revista Mundo Ejecutivo, Marzo de 1997, México).
13. Ocampo García de Alba, Cristina: "La industria Electrónica en el Estado de Jalisco"; Rev. Carta Económicos y Regionales, INESER, de la Universidad de Guadalajara, #35, Año de 1994; Guadalajara, Jalisco, México.

Globalidad, Gobierno y Mercado.

*Alejandro Dávila Flores

*Director de Centro de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Autónoma de Coahuila



El fenómeno que de manera genérica se ha denominado globalización, hace referencia a la interdependencia creciente entre los habitantes de los distintos estados nacionales en todos los ámbitos de la vida social, económica y política. Este achicamiento relativo de tiempo y espacio, es producto del sorprendente desarrollo científico-técnico del siglo XX, particularmente en los campos de la informática, las telecomunicaciones y los transportes.

En el ámbito específicamente económico, la globalización asume la forma de una expansión sin precedentes en los flujos internacionales de bienes, servicios y capitales. El valor de los intercambios comercial de mercancías y servicios se duplica cada seis años, mientras que los activos financieros negociados en el mercado internacional de capitales crecen a tasas del 26% promedio anual, doblando su magnitud cada tres años.

Para el año de 1991 el valor total de los mercados internacionales de capitales alcanzó en la misma fecha por el Producto Nacional Bruto de la economía de

los Estados Unidos de Norteamérica¹.

Por su escala e intensidad, la globalización ha inducido cambios geopolíticos e institucionales cualitativos.

A inicios de los años setenta contemplamos el quiebre de los acuerdos internacionales que regularon el funcionamiento del comercio y las finanzas internacionales durante la posguerra. Desde entonces a la fecha hemos vivido un largo periodo, aún no concluido, de replanteamiento de las reglas del juego económico internacional.

Por otra parte, los sistemas centralmente planificados fracasaron como instrumento de asignación de factores productivos escasos y de distribución de bienes y servicios, mientras que los regímenes políticos de Europa oriental se mostraron incapaces de alcanzar las viejas aspiraciones de libertad política, igualdad y justicia social. El resultado: el regreso de la propiedad privada y de los mecanismos del mercado como sistema de organización económica así como de la democracia representativa como forma de

convivencia política. En algunas regiones o cambio se acompañaron de desmembramientos o unificaciones territoriales, dando lugar, en ciertos casos, a nuevas demarcaciones de las fronteras nacionales.

En el plano nacional, las transformaciones del contexto internacional y sus propias contradicciones domésticas, agotaron las posibilidades del crecimiento económico sustentado en el proteccionismo comercial y en la estrategia de sustitución de importaciones. La prolongación de la agonía basada en la expansión del gasto y la inversión pública deficitaria, precipitó los problemas de inestabilidad de precios y sobreendeudamiento público y privado, interno y externo, dificultando los cambios estructurales requeridos por la economía del país.

A las limitantes económicas se sumó, desde finales de los años sesenta, la crisis del sistema político mexicano basado en el presidencialismo, el régimen de facto de partido único y el autoritarismo. Este esquema de ejercicio del poder ha engendrado ineficiencia en la conducción de los asuntos públicos debido a la impunidad, la corrupción y la ausencia de competencia política asociada a un sistema de gobierno en el que la fuente del poder desciende en cascada desde su

cúspide hasta la base, y en el que los gobernantes descuidan la atención de los temas que interesan y preocupan a los gobernados, simple y sencillamente porque no les deben su posición. El anacronismo de las forma de organización política en México se magnificó como consecuencia de las reformas económicas impulsadas durante los últimos tres lustros, y se ha convertido en un pesado lastre para que la nación alcance las transformaciones indispensables a fin de lograr una inserción exitosa en la comunidad internacional contemporánea.

1. Balance sintético de la política económica de los últimos lustros.

En el esfuerzo de reflexión para definir el rumbo que como nación habremos de transitar es sin duda provechoso hacer un breve balance de algunos aspectos importantes, positivo y negativos, de las reformas económicas de los últimos años.

1.1. Los activos.

En el lado del haber, debemos reconocer que la política de desregulación, apertura económica, negociación de la deuda externa, reforma fiscal, saneamiento de las finanzas públicas así como los progresos alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales, han permitido avances significativos en

el fortalecimiento de la presencia de México en los mercados globales, así como en la transformación estructural de la economía mexicana.

En lo relativo a la integración de México a la economía mundial resaltan dos aspectos:

- 1) el dinamismo del comercio exterior que permitió que la participación de las exportaciones en el producto interno bruto (PIB) pasara del 3% a inicios de los ochentas, a más del 30% en la actualidad
- 2) la mayor participación de las exportaciones manufactureras en la composición del comercio internacional.

También las finanzas públicas federales registraron cambios notables. Salvo los años de 1995 y 1996, el gasto programable como porcentaje del PIB aumentó a pesar de que los ingresos y el gasto neto presupuestales bajaron. De igual forma el déficit presupuestal fue virtualmente abatido. Varias estrategias de política se combinaron para alcanzar estos resultados:

- 1) la venta de un número importante de empresas y organismos paraestatales.
- 2) la amortización parcial de la deuda interna que la enajenación de estos activos permitió
- 3) la renegociación de la deuda externa:
- 4) el impacto de las políticas de

contracción fiscal y de la oferta monetaria sobre el abatimiento de la inflación y las tasas de interés nominales.

Todos estos factores permitieron la disminución sensible del costo del servicio de la deuda pública como porcentaje del gasto público total, abriendo espacios para el gasto programable. Adicionalmente, se modificó la composición del gasto programable ya que, como resultado de la menor participación del estado en la actividad económica directa, bajó el gasto en los sectores industrial, minero, energético y comercial, elevándose en los, rubros de desarrollo social, educación y salud. No se pueden ignorar los elevados costos sociales de estas modificaciones. pero tampoco podemos dejar de reconocer que constituyen un activo tangible en la definición futura de cualquier estrategia de desarrollo económico.

1.2. Los pasivos.

Siendo el pasado el mejor profeta del futuro, es importante que en el balance de las políticas públicas impulsadas en años recientes en México, se ubiquen con claridad las áreas en las que se cometieron errores o excesos. El propósito de lo anterior debe ser, naturalmente, la reorientación del rumbo a seguir.

Al evaluar los impactos del proceso de apertura comercial se puede concluir que este fue demasiado acelerado y

discriminatorio, otorgando trato preferencial sectores oligopólicos como el automotriz, la industria farmacéutica, la industria de la computación, el sector financiero y las telecomunicaciones.

Una segunda constatación que en el proceso de privatización de las empresas paraestatales y en las licitaciones de obras de infraestructura estratégicas, se cometieron graves, errores, excesos y, lo que más grave, se acentuó con evidente falta de probidad.

En tercer término, la política económica se apoyó excesivamente en la utilización del tipo de cambio como ancla del proceso inflacionario, situación que terminó por provocar la sobrevaluación del peso, presionando el alza en las tasas de interés nominales para incrementar la captación de ahorro externo y financiar, sobre bases cada vez más endebles y volátiles, el déficit de la balanza en cuenta corriente. En una economía abierta, con diferenciales negativos de productividad con ineficiencia en la operación del sector de intermediación financiera y con rezagos en materia de infraestructura el sostenimiento de una paridad sobrevalorada redujo los índices de competitividad de las empresas que operan en el territorio mexicano, tanto nacional como extranjera. El deterioro de la posición competitiva de las empresas afectó tanto a las

orientadas al mercado interno, puesto que la reducción de aranceles y el abaratamiento relativo de las divisas en términos de la moneda nacional presionó una tendencia a su deslazamiento del mercado local, como a las que producen para los mercados de exportación, toda vez que los efectos aquí señalados provocan el encarecimiento de sus productos en los mercados foráneos.

La rapidez de la apertura comercial también evidenció las limitaciones del marco normativo y administrativo del país para evitar la proliferación de prácticas desleales de comercio, así como para garantizar la aplicación eficiente de normas de calidad en las transacciones internacionales de bienes y servicios.

Con más frecuencia de lo que sería deseable, los estudios económicos son monodimensionales; se estudian los fenómenos en función del tiempo ignorando sus características especiales, el espacio en muchos estudios económicos es tan vasto como la cabeza de un alfiler. La realidad es distinta; con la misma rapidez con la que México se integró a los mercados internacionales, también se alteraron las reglas del juego económico en nuestro país. En este nuevo escenario han ocurrido cambios mayores de la geografía económica nacional. En la premura

por empujar hacia la integración, los impactos regionales y sectoriales de las transformaciones económicas en curso no fueron, ni han sido aún, suficientemente ponderados.

La literatura reporta tres efectos importantes de los procesos de integración económica:

- 1) la intensificación de los fenómenos de aglomeración económica en los grandes centros industriales pre-existentes a la unificación de mercados;
- 2) la consecuente profundización de las disparidades económicas regionales, y;
- 3) el mayor desarrollo relativo de las regiones fronterizas limítrofes de los países cuyos mercados se unen. Sobre este particular se puede ver la síntesis bibliográfica realizada por Vanhove y Klaassen.²

El cuadro adjunto muestra las tendencias generales de distribución de la población, el empleo manufacturero y la producción en los estados de la república mexicana. Para facilitar la lectura y el análisis, se presentan los datos agrupados en cuatro unidades geográficas: frontera norte, frontera sur, Distrito Federal y México. La participación del Distrito Federal en la población total del país y en el empleo manufacturero desciende entre 1980 y 1993. En ambos casos los estados fronterizos

ganan terreno.

Participación en la población total (%)			
Región	1980	1988	1993
F.	15.99	16.24	16.55
Norte			
F. sur	5.68	6.76	7.22
D.F.	13.2	10.69	9.63
México	100	100	100
Habitantes por empleo manufacturero			
Región	1980	1988	1993
F. Norte	23.91	17.38	14.88
F. Sur	143.88	115.06	97.37
D.F.	14.85	16.72	16.75
México	25.64	22.88	26.82
Participación en empleo manufacturero			
F. Norte	17.14	21.38	29.84
F. Sur	1.01	1.34	1.99
D.F.	22.79	14.63	15.43
México	100	100	100
PIB manuf. Por hab. (miles de pesos de 1993)			
F. Norte	3.546	4.547	3.355
F. Sur	1.089	0.805	0.544
D.F.	6.693	7.393	6.977
México	2.964	3.380	2.606
Participación en PIB manufacturero (%)			
F. Norte	19.13	21.85	21.31
F. Sur	2.09	1.61	1.51
D.F.	29.82	23.37	25.8
México	100	100	100
PIB total por hab. (miles de pesos de 1993)			
F. Norte	15.502	15.880	15.512
F. Sur	17.354	12.490	11.264
D.F.	24.814	25.011	32.345
México	12.982	12.518	12.952

¹ Estimación basada en la tasa media de crecimiento anual entre los periodos intercesales para los años de 1988 y 1993.

² integrada por los Estados de Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

³ Integrada por los estados de Quintana roo, Campeche, Tabasco y Chiapas.

Cuadro N°1

Destaca en particular el dinamismo de los estados de la frontera norte en lo relativo a su capacidad de generación de empleo, lo que les permitió incrementar su peso relativo del 17.14% en 1980, al 29.84% en 1993. Sin embargo, los cambios en la estructura del producto interno bruto manufacturero son mucho más moderados: la caída en la participación del D.F. es tan solo de 4.02 puntos porcentuales. Mientras que el incremento en los estados de la frontera norte se limita 2.18 puntos a (a pesar de una ganancia de 12.7 puntos en materia de empleo). Esta evolución obedece, en buena medida, a que el incremento en el empleo manufacturero en los estados de la frontera norte se dio en la industria maquiladora, misma que por su bajo contenido de integración nacional tiene una limitada capacidad de generación de valor agregado.

Por su parte, los estados de la frontera sur disminuyen su participación en el PIB manufacturero en un 25%, a pesar de que se incremento un 100% su peso en la estructura de empleo en el sector, aunque en este último caso se parte de una base de crecimiento muy reducida.

Indicadores de población, producción y empleo.

El dato del número de habitantes por empleo manufacturero permite

apreciar las grandes desigualdades que persisten en este aspecto en el país. Se aprecia una importante reducción de este factor para los estados de la frontera norte (24 habitantes por empleo manufacturero en 1980, 15 en 1993) que, comparado con un ligero incremento en el caso del D.F., permite

que los estados norteros superen en este aspecto al D.F. En los estados de la frontera sur, a pesar de una evolución positiva de este coeficiente (144 personas en 1980.97 en 1993), las disparidades relativas con los estado de la frontera norte en este aspecto se ampliaron: en 1980 el coeficiente de habitantes por empleo manufacturero de los estados de la frontera sur era 6 veces mayor que el correspondiente al de los estados de la frontera norte, en 1993 se amplió a 6.5.

Las diferencias son mayores cuando se consideran los datos del PIB manufacturero per cápita. La brecha de este indicador entre el DF y los estados de la frontera sur se duplicó (6.15 en 1980, 12.83 en 1993). Lo mismo ocurrió con la diferencia entre los estados de la frontera norte y lo de la frontera sur, en este caso la disparidad pasó de 3.26 a 6.7. En el caso de los estados fronterizos del norte, a pesar del dinamismo en el empleo manufacturero, el diferencial con respecto al D.F. en lo relativo al

PIB por empleado en la manufactura, pasó de 1.81 a 2.08.

Las diferencias son menores cuando se comparan con los datos del PIB per cápita para el conjunto de las actividades económicas. Este indicador prácticamente se mantuvo sin cambio en los estados de la frontera norte, disminuyó sensiblemente en los estados de la frontera sur y se incrementó un 30% en el D.F.

La combinación de los elementos de análisis que nos aportan todos estos indicadores, permiten esbozar la naturaleza de algunas de las transformaciones sectoriales y espaciales más importantes en curso en la economía mexicana. La economía de D.F. se está reorientando de la manufactura a los servicios, esto ha permitido una tendencia a la descentralización del empleo manufacturero y de la población. Los estados de la frontera norte de México están asumiendo el relevo al incrementar sensiblemente su participación en el empleo manufacturero. El mayor dinamismo en el empleo ha tenido un impacto limitado en el PIB por varias razones:

1) el crecimiento en el empleo se ha apoyado en las industrias maquiladoras, que son empresas con bajos niveles de integración y, consecuentemente, con una escasa capacidad de generación de valor agregado;

2) los cambios en las reglas del juego económico han impulsado una importante reestructuración de las empresas manufactureras de la región. De esta forma, a pesar de la realización de nuevas inversiones de capital tanto nacional como extranjero, el impacto neto sobre la capacidad de generación de empleo ha sido, hasta la fecha, limitado. Esto se debe a que las acciones para elevar la competitividad de las empresas, así como a la imposibilidad de algunas otras de alcanzar estándares competitivos internacionales. En ambos casos el resultado a sido la pérdida de un número significativo de puestos de trabajo. Por otra parte, las tendencias hacia la descentralización del empleo manufacturero están ampliando las diferencias entre las entidades federativas, esto se aprecia con claridad al contrastar los casos de las fronteras norte y sur del territorio nacional.³

Sin lugar a dudas, la principal limitante de la nueva estrategia económica nacional ha sido su imposibilidad para frenar y revertir las profundas desigualdades sociales que persisten en el país, así como las dificultades para brindar suficientes oportunidades de empleo a sus habitantes.

2. Lineamientos de política.

No está por demás recordar que la política, la economía y, en general, las formas de organización social, constituyen medios y no fines. El objetivo es que estos medios contribuyan a que los individuos que conforman las sociedades puedan alcanzar formas de vida satisfactorias.

Consecuentemente. El hombre y su bienestar deben estar en el centro de sus ocupaciones.

Con el avance de la globalización se ha ensanchado la distancia entre las economías realmente existente y los paradigmas teóricos de organización de los sistemas económicos:

La economía de mercado y la centralmente planificada. En la práctica nunca ha existido una sociedad que funcione, exclusivamente, en base al arquetipo del mercado o del plan.

Lo que históricamente se ha observado son mezclas distintas de ingredientes de estos sistemas teóricos. Aún más, en el pasado reciente apreciamos una tendencia clara a transitar desde posiciones relativamente polares, hacia una combinación cada vez más equilibrada.

2.1 Entre mercado y gobierno

¿Cuál debe ser el papel del gobierno cuál el del mercado? Bertrand Russell plantea las tareas generales del gobierno en la

sociedad contemporánea. Retomare sus principales ideas sobre este particular. Para Russel; Una sociedad sana y progresista requiere tanto una acción reguladora central como la iniciativa individual y de grupo; si no hay acción reguladora, sobreviene la anarquía y si no hay iniciativa, sobreviene el estancamiento”.⁴

Los gobiernos tienen tres tareas primordiales; la seguridad, la justicia y la conservación.

El concepto de seguridad no se restringe a la seguridad jurídica o física de los integrantes de una sociedad contra actos de sus semejantes, de extranjeros y del propio gobierno. Adicionalmente engloba el concepto de seguridad económica, entendida como el derecho de los ciudadanos a disfrutar de protección contra el desempleo, la enfermedad y la pobreza.

En el terreno de la justicia, la sociedad debe buscar la justicia política, a través de la democracia representativa, y la justicia económica, a través de la conformación de oportunidades de desarrollo para los individuos que la conforman.

La tarea de la conservación involucra la salvaguarda de los bienes públicos y la preservación de los recursos naturales.

El logro de estos objetivos puede justificar la acción pública directa en la producción y distribución de

ciertos bienes y servicios.

Pongamos un ejemplo relevante para el caso de México: la explotación de un recurso no renovable como es el petróleo. La diferencia entre el precio de venta y el precio de costo da lugar a una renta extraordinaria de magnitud considerable.⁵ Sería difícil justificar la explotación privada de este recurso, y la consecuente apropiación particular del excedente petrolero. Lo más sensato es que este excedente pueda canalizarse a través del gasto social al cumplimiento de fines de seguridad y justicia económica.

Más allá de este tipo de casos, que por cierto están planteados en la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos el gobierno debe fomentar las iniciativas no gubernamentales y crear las oportunidades para su desarrollo. Los instrumentos para hacerlo son; además de las disposiciones normativas y regulatorias, las políticas fiscales, monetaria y cambiaria.

2.2. El marco general de la política económica.

Los acontecimientos económicos de los últimos años tanto en el plano nacional como en el de la economía mundial, permiten derivar cuatro puntos de referencia básico que deben ser considerados en el diseño e instrumentación de cualquier

estrategia que busque impulsar el desarrollo de la economía en los tiempos que corren:

1. Debe contemplar un esquema viable de integración a la economía internacional;
2. El déficit presupuestal debe ser moderado. El endeudamiento neto del sector público no debe superar al crecimiento del PIB, de lo contrario la proporción deuda/PIB, se elevará comprometiendo los niveles futuros de gasto programable;
3. Para evitar la volatilidad derivada del financiamiento de la cuenta corriente con inversión de cartera, el déficit en cuenta corriente no debe ser mayor al monto de la inversión extranjera directa y;
4. El comportamiento en de la base monetaria debe inducir un nivel de la oferta monetaria que contribuye a la estabilidad de precios y del mercado cambiario, entendida esta última como el logro de un equilibrio entre la paridad real y nominal del peso en relación al dólar.

2.3. Política monetaria y cambiaria.

Sobre este último asunto, es importante revisar la política monetaria y cambiaria que está aplicando el banco de México. En los dos últimos años, esta institución se ha planteado como eje de su política el fijarse

objetivos en la magnitud y temporalidad de la base monetaria, ajustando su estructura de activos domésticos y foráneos al cumplimiento de este propósito.

Desde la segunda mitad de 1996 hasta la irrupción del “efecto dragón”, el mercado de dólares en México estuvo “ofreciendo”, fundamentalmente por la demanda de activos financieros realizada por no residentes. Esta inversión en cartera, cuyas características de volatilidad son conocidas, se alimentó por el diferencial de tasas de interés existente entre estos documentos y sus equivalentes en el mercado norteamericano (aproximadamente de 4 a 1). Una de las consecuencias de estos flujos de capital foráneo ha sido la apreciación y la consecuente sobrevaluación del peso en el mercado cambiario.

En agosto de 1996, la Comisión de Cambios del Banco de México puso en operación un mecanismo de intervención en el mercado cambiario mediante la colocación de subastas de opciones de venta de dólares, por parte de los bancos comerciales al Banco Central, y de subasta de dólares de Banco Central entre los bancos comerciales.⁷

Hasta el momento de “fogonazo” del dragón oriental, el Banco de México compró dólares, lo que le permitió incrementar el nivel de sus reservas

internacionales. Si embargo, el efecto del aumento en las reservas internacionales. Sin embargo, el efecto del aumento en las reservas del Banco Central sobre la base monetaria fue integralmente “esterilizado” mediante la concentración del crédito interno, a través de un sueldo negativo en la cuenta de la Tesorería de la Federación en el instituto central.

La esterilización integral del aumento de activos en dólares del Banco de México impidió una mayor disminución en las tasas de interés nominales, razón por la cual, a pesar de la compra de dólares del Banco Central, persistió la sobrevaluación del peso en el mercado cambiario.

Esta dinámica fue violentamente interrumpida por; el descalabro bursátil de las principales bolsas de valores en el mundo. Con la caída de los mercados bursátiles se dió un repliegue de los capitales internacionales hacia valores de renta fija de países industrializados, especialmente de Estado Unidos y de Alemania.

El riesgo es que, al estabilizarse nuevamente los mercados financieros internacionales, se de un fenómeno de desplazamiento de los capitales internacionales hacia los mercados emergentes, como México, generando una oferta importante de divisas que debe ser adecuadamente

canalizada.

Al anunciar que podía instrumentar políticas para "dejar en largo" el mercado de dinero, es decir que podría estar dispuesto a atender las demandas de liquidez de los bancos comerciales a un costo inferior al del mercado interbancario, el propio Banco de México reconoció la sobrevaluación del peso frente al dólar. En el futuro puede requerirse que el Banco Central retome esta política, que no es otra cosa que el reconocimiento de lo que la abundante oferta de dinero exige una reducción en su precio, es decir las tasas de interés. Se trata pues de observar y validar un mecanismo del mercado, y no de pretender administrar por decreto el tipo de ámbito como parece sugerirlo el Lic. Miguel Mancera Aguayo.⁸

2.4. Política de gasto público.

En otro orden de ideas, los cambios aquí reseñados, así como la propia recuperación de economía mexicana permitirán incrementar el monto real del gasto social en el presupuesto federal. El aumento en el gasto en los rubros de: educación, salud pública y combate a la pobreza, es condición suficiente, más no necesaria, para atenuar las profundas igualdades que caracterizan a la sociedad mexicana. Tan importante como la canalización de un volumen reciente de recursos, lo es el uso

eficiente y honesto de los mismos, para que efectivamente lleguen a donde deben de llegar.

Dos caminos para mejorar la asignación de los recursos públicos son: la democracia política y la descentralización de su ejercicio. El sufragio efectivo sigue siendo el mejor camino para castigar el mal gobierno, dando paso a un sistema de organización de los asuntos públicos más eficiente y competitivo. Por su parte, la descentralización del gasto hacia las entidades federativas y los municipios es indispensable para lograr mayor flexibilidad e impacto en su aplicación.

El principio general que debe orientar la descentralización de obligaciones y recursos hacia los gobiernos estatales y municipales es: "...dejar a los organismos más pequeños todas aquellas funciones que no impidan a los organismos mayores el cumplimiento de sus propósitos".⁹

En la nueva configuración de la economía mundial. la participación de México y de sus habitantes en el excedente económico generado dependerá, en buena medida, de la cantidad y calidad de sus factores de producción particularmente de su infraestructura física y, muy en especial, del talento de su gente, de sus conocimientos, capacidades, aptitudes y habilidades.

Por ello la construcción de

capital físico y la formación de recursos humanos deben ser especialmente ponderado en la estructura del gasto público a sus distintos niveles de ejercido federal estatal y municipal). De igual forma, deben plantearse compromisos y estrategias claras para canalizar fondos públicos al combate del desempleo y la pobreza.

2.5. Política regional y sectorial.

Las políticas regionales y sectoriales del fomento al desarrollo pueden estructurarse entorno a programas como los que continuación se enuncian:

Impulso a la competitividad. Su objetivo sería identificar y estimular los factores que determinan la capacidad productiva de las ramas de actividad económica con índices de competitividad internacionales o con posibilidades reales de alcanzarlos.

Integración industrial. Tendría como propósito promover la mayor integración regional de las cadenas productivas de las ramas con potencial competitivo.

Promoción industrial. Enfocado a las ramas con potencial competitivo o a aquellas articuladas directa o indirectamente con las mismas. Es necesario que se consideren los factores que, en cada sector, determinan las decisiones de localización espacial de la

inversión.

Reorientación sectorial y espacial de los factores productivos. Se orientarían al diseño de estrategias que "suavicen" las transferencias espaciales y sectoriales de factores productivo que provoca el cambio estructural.

Reentrenamiento y capacitación de la fuerza-laboral. El cambio tecnológico, al demandar una mayor flexibilidad en los procesos productivos, altera la composición del mercado laboral, generando desajuste entre oferta y demanda. Esta tensión puede mitigarse con acciones de capacitación, adiestramiento y empleo temporal.

Empleo temporal. tendría tres propósitos:

Reducir la presión social del desempleo provocado por el cambio estructural capacitar a los trabajadores en las actividades emergentes y aprovechar positivamente esta fuerza laboral para mejorar la infraestructura regional.

Desarrollo de la infraestructura urbana, industrial, de transporte y comunicaciones. La infraestructura es la base de todas las actividades socioeconómicas de una nación o región Su disponibilidad es condición indispensable para competir con eficiencia en los mercados globales.

Por lo anterior, es el instrumento más poderoso de

política de desarrollo regional. Sus impactos son directos e indirectos. En el primer caso, el gasto en inversión pública estimula la demanda y el empleo, en el segundo, mejora el potencial de desarrollo de una región. Las prioridades en la construcción deben ser consistentes con los programas de competitividad, integración económica, promoción industrial y empleo.

2.6. Política exterior.

En el ámbito de la política exterior, me parece importante la inclusión de los siguientes aspectos:

1. México debe impulsar una política exterior que promueva la cooperación internacional para evitar que la competitividad en los mercados mundiales se basen en la eliminación de empleos, la reducción de los salarios reales o la sobre explotación del factor trabajo. Recientemente los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) han tomado la iniciativa en este campo. La relevancia que en años recientes se ha dado a lo tema a los temas de protección del medio ambiente ha permitido disminuir los costos ecológicos del crecimiento económico. Algo similar se debe plantear en materia de combate a la pobreza y el desempleo.

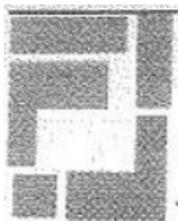
2. Debe buscarse la ampliación de

la cooperación internacional para facilitar la construcción de la infraestructura común que permita el mejor aprovechamiento de los beneficios de la integración económica, así como contrarrestar los desequilibrios regionales que genera. También en este campo puede ser de provecho revisar las políticas de la CEE.

3. Se deben mantener y profundizar los esfuerzos en materia de negociaciones comerciales internacionales con otras regiones económicas del mundo. Al interior del propio mercado común norteamericano, se debe buscar la diversificación a través de la intensificación de nuestros vínculos diplomáticos y comerciales con Canadá.
4. Es conveniente procurar una mayor coordinación con la política económica de nuestros principales socios comerciales, así como promover una mayor regulación de las operaciones financieras internacionales con el propósito de establecer mecanismos de salvaguarda que impidan una quiebra masiva del sistema financiero, así como para cuidar su impacto sobre la oferta monetaria, el mercado cambiario y la estabilidad de precios.

1. Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice, 1994, *International Economics, Theory and Policy*,

- Harper Collins, Third Edition, ch. 22.
2. Vanhove, N. and Klaassen, L.H.1987,Regional Policy: A European Approach, Ed. Avebury, Gower Publishing Company Limited, Second Edition, cap. 6, England.
 3. Ver: Dávila Flores, Alejndo. 1997. Globalización económica y diferencias regional en la industria manufacturera en México, en proceso de edición.
 4. Russell, Bertrand. 1991. Autoridad e individuo, Ed. Fondo de Cultura Económica, Breviarios, No. 15, 4a. Edición en español p. 86.
 5. Según datos aportados por el secretario de la SEMARNAP en entrevista radiofónica, los costos de extracción del barril de crudo oscilan entre 2 y 3 dólares el barril, mientras que el precio de venta varía entre los 14 y 18 dólares.
 6. Banco de México. 1997. Exposición sobre la política monetaria para 1997, documento enviado por la Junta de Gobierno del Banco de México al Ejecutivo Federal y al Congreso de la Unión.
 7. Banco de México. 1997. Boletín del 19 de febrero de 1997.
 8. Mancera Aguayo, Miguel. 1997. Mensaje en ocasión de la clausura de la XXV Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, publicado en el periódico El financiero, 23 de noviembre de 1997, p.3.
 9. Russell, Bertrand. 1961. Op. Cit, p. 98.3



El poder adquisitivo del dinero en el marco de la apertura comercial en México.

*Marcos Antonio Ramírez Martínez

*Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE). Depto. De Economía: División de Economía y Sociedad. CUCEA Universidad de Guadalajara.

Introducción

El presente trabajo pretende analizar de manera sencilla una variable importante por sus efectos en la economía en su conjunto: el deterioro del poder adquisitivo en el marco de la estrategia de desarrollo adoptada a partir del año de 1982 y en donde la apertura comercial matiza de manera significativa el funcionamiento de la economía nacional.

Antecedentes

La crisis a finales de los años setenta marcó para muchos países, los límites del modelo de desarrollo que venían dándose desde la posguerra.

A partir de 1979 los países industrializados del mundo experimentaron un marcado descenso en sus tasas de crecimiento; dichas tasas en Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá cayeron de 3.7% en 1979 a un poco más de 1% en 1980 y 1981, y a 0.5% en 1982.¹

La recesión experimentada por los países desarrollados

repercutió negativamente en las economías subdesarrolladas, y dependientes, en donde las manifestaciones de la crisis se reflejaron en los problemas del sistema financiero, un creciente desempleo, el deterioro de los términos de intercambio, deuda externa, acrecimiento de los niveles de pobreza extrema, et. (situaciones que aun ocupan la atención del mundo entero). En suma, el agotamiento de la estrategia de desarrollo de la posguerra.

Así pues, a partir de los inicios de la década de los ochenta, México decidió llevar a cabo un importante proceso de ajuste y reforma con el fin de alcanzar la estabilidad económica y elevar la eficiencia de su aparato productivo centrándose en la solución de tres de sus problemas más agudos; los desequilibrios macroeconómicos, las ineficiencias estructurales y el excesivo endeudamiento externo.

Dentro de esta estrategia, destaca el proceso de apertura comercial llevado a cabo en nuestro país con el argumento de que era fundamental para inducir la eficiencia microeconómica así

como también para consolidar la estabilidad microeconómica.²

Después de la apertura gradual entre 1983 y 1985 la liberación se consolidó en los tres años posteriores, al adaptarse la decisión de adherirse al Acuerdo y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) así pues se desmantelaba la estructura proteccionista, que incluía un sistema complejo de precios oficiales, permisos de importación y controles cuantitativos.

La integración un capítulo importante.

A finales de los años ochenta y principios de los noventa se diseñó y consolidó la integración comercial en América del Norte, al ratificarse, por parte del congreso de los E.U.A. el Tratado de Libre Comercio. Cabe señalar que a este respecto ya existían antecedentes que buscaban integrar las economías de América del Norte, sin embargo, en su momento H. Kissinger, entonces funcionario estadounidense, no logró convencer al presidente José López Portillo.³

Dentro de este proceso de integración se señaló con insistencia que el Tratado de Libre Comercio era la única opción viable para México; tal es el caso de las declaraciones del entonces director general de Banco de Comercio Exterior (Bancomext) en la inauguración de la XXI Convención

Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) en Puerto Vallarta Jal., en el mes de Noviembre de 1993, “El TLC es la única opción viable para que México tenga mayores tasas de crecimiento, económico, estabilidad de precios, crecientes oportunidades de empleo y para elevar sus niveles de bienestar en forma duradera”⁴

Así pues, surgen algunas interrogantes interesantes ¿en realidad el TLC y la apertura comercial en general han impactado positivamente el crecimiento de la economía mexicana?, ¿Se ha logrado la estabilidad en precios?, ¿Se han creado los suficientes empleos que el mercado laboral requiere año con año?, ¿Se han elevado los niveles de bienestar de la población?.

La crisis experimentada a finales del año de 1994 (el llamado error de diciembre) parece no aprobar las creencias y el optimismo de un año antes, dando respuestas no muy alentadoras a los cuestionamientos planteados anteriormente; por ejemplo, en 1995 se decía que el PIB por persona era inferior en casi 17% al que el país había logrado en 1981 (es decir que con un crecimiento de la población de alrededor 2% la economía nacional tendría que crecer a partir de 1996 a un ritmo cercano al 5% para que en el año 2002 el PIB por persona fuera similar al de 1981) en poco más de

10 años (1984-1994) la población más rica del país (10%) paso de tener el 33% a tener el 39% del ingreso total, mientras que la población más pobre paso de tener de 1.72% a tener el 1.58% del total del ingreso: entre 1982 y 1995 la tasa media de crecimiento de los precios fue de más del 55% anual, cabe destacar que solo en 1993 y 1994 la inflación fue de un dígito para repuntar en 1995 y rebasar el 50%, hubo otros años (1983, 1987 y 1988), en que la inflación fue de más del 100%.⁵

Además, en la actualidad se señala con insistencia que los principales problemas de la economía mexicana, entré otros, son la contracción de su mercado interno así como la imposibilidad de generar niveles de ahorro satisfactorios para iniciar el despegue de la economía.

II El deterioro del poder adquisitivo de dinero en México

Dos variables importantes por su impacto en la Macroeconomía son la capacidad de compra de los individuos, así como sus ingresos; recuérdese que la teoría señala que la renta disponible se asigna de dos formas diferentes, parte se gasta en el consumo y parte se ahorra, es decir,

$$Y = S + C$$

Esto considerando una economía sencilla, son incluir al Estado ni al Comercio Exterior.⁶

Considerando lo anterior, nos

encontramos que en México en los años que van de 1982 a 1987, la capacidad de compra de la moneda se vio reducida en forma considerable. Ya que en un peso de 1982 para 1997 ha perdido su valor en un 99.47%⁷ (es decir el peso de 1997, solo representa 0.0053 pesos del año de referencia).

Si analizamos el comportamiento de esta variable por sexenios nos encontramos que la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988) la perdida llego a un 97.32% representando en 198, un peso de 1982, apenas \$2.68 centavos.

Por lo que respecta a los años del gobierno Salinista. la pérdida del poder adquisitivo fue de alrededor de 57.81%, es decir que un peso de 1988 en 1994 representaba \$42.19 centavos. Como se observa el deterioro del poder adquisitivo de la moneda mexicana fue mucho más considerable en los años de 1982-1988 que en los años 1988-1994.

Por lo que se refiere al actual sexenio hacia finales de 1997 la perdida del poder adquisitivo fue del orden del 56.4%, es decir de un peso de fines de 1997, representa solamente \$43.6 centavos de diciembre de 1994.

Como observamos, los señalamientos de los diversos sectores de la economía no son injustificado ,existen razones de peso para preocuparse por las pocas

posibilidades para ahorrar así como por la contracción del mercado interno nacional.

Si a lo anterior le agregamos la política de restricción salarial implementada precisamente a partir de la década de los ochenta, en donde el crecimiento de los salarios mínimos ha ido a la zaga del crecimiento de los precios, de tal forma que en algunos años se observan tasas de crecimiento de los precios cinco veces mayor es a la de los sueldos; entonces la situación se torna crítica dando como resultado muchas más de 22 millones de personas en condiciones de extrema pobreza (es decir que no pueden disponer de una canasta alimenticia mínima).⁸

III Conclusiones

Los resultados previstos, así como los escenarios para la economía mexicana y su población, en lo que respecta a sus niveles de bienestar, bajo la estrategia de desarrollo que ha considerado como uno de sus puntos clave la apertura comercial, no han sido los esperados.

Sin embargo, cabe señalar, considerando la opinión de U. Pipitone,⁹ que, por primera vez en la historia de su desarrollo, el país está destinado a convertirse en motivo de preocupación para los Estados Unidos, el cual el cual necesita para sus propios intereses un México cada vez más integrado,

eficiente y dinámico; por lo que es de esperarse que tarde o temprano nuestro principal socio comercial se verá obligado a promover políticas de apoyo a la soluciones de nuestros problemas económicos internos más sensibles, así como para el logro de niveles de desarrollo más altos; esto quizá sea cuando resulte evidente que el comercio no es suficiente para lograr el México que ellos necesitan.

Bibliografías utilizadas en este trabajo:

Dornbusch ó Fischer. *Macroeconomía*, 6ª, ed., ed. Mc. Graw Hill, Madrid 1994.

Tello Carlos. "La economía mexicana: hacia el tercer milenio" en nexos No. 221, Julio de 1996.

Córdoba José. "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", en nexos No. 158, pp. 31-38, Febrero de 1991.

Dillares María. "México en la perspectiva global del cambio estructural", en la revista *Estrategia y Desarrollo*, Mayo de 1997, UAM Azcapotzalco.

Pipitone Ugo. "Mas allá del comercio", en *La Jornada*, 24/Nov./93 p.45.

Revels José. "Cordoba, artifice de la integración con E.U.", en *el financiero*, 18/Nov./93, p.8.

Gonzales Roberto. "El TLC, única opción viable para México; Gurria", en *la Jornada*, 26/nov/93, p. 49.

1. Dillares María . "México en la perspectiva global del cambio estructural". En la revista *Estrategia y Desarrollo*, May. 1997, UAM Azcapotzalco, edición internet.

2. Córdoba José. "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", en la revista *Nexos*, no. 158, pp. 31-38, México 1991.

3. Revels José, "Cordoba, artifice de la integración con E.U.", en el periódico *El financiero*, 18/Nov/93, p.8.

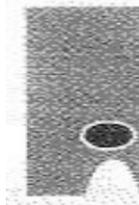
4. Gonzales Roberto, "El TLC, única opción viable para México: Gurria", en el periódico *La Jornada*, p. 49, 26 de Noviembre de 1993.

5. Cifras tomadas de Tello Carlos. "La economía mexicana: hacia el tercer milenio", en la revista *Nexos*, No. 221, Jul. 1996.

6. Dornbusch- Fischer. *Macroeconomía*, 6ª ed., Ed. Mc Graw Hill. Madrid 1994.

7. Elaboración propia en base a las series del Banco de México, www.banxico.org.mx/cgi-bin/seriesi, consultado el 11/02/98.

8. Tello Carlos. Idem. 10 Pipitone Ugo, "más allá del comercio", en el periódico *La Jornada*, 24-Nov.-1993, p.45 1



¿Cómo trabajo? Paul Krugman.

*Profesor de economía de MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts C.U.A.)
How i Work. The American Economist. Vol 37, No. 2 (Fall 1993). Pp. 25-31.

El propósito formal del presente ensayo consiste en comentar acerca de mi filosofía de la vida.

Permítaseme aclarar desde el principio que no tengo intención alguna de seguir instrucciones, ya que no conozco nada en especial sobre la vida en general. Me parece que era Schumpeter quien afirma ser no solo el mejor economista, sino también el mejor jinete y el mejor amante en su nativa Austria. Yo no monto caballo, y tengo pocas pretensiones en otros aspectos. (Sin embargo, soy un buen cocinero).

De lo que quiero hablar en este artículo se refiere algo más limitado: algunas ideas sobre cómo pensar, y sobre todo por dónde caminar para hacer ciencia económica interesante.

Considero que entre los economistas de mi generación puedo asegurar que poseo un estilo intelectual diferente, aunque no necesariamente un mejor estilo que mis colegas, porque existen muchas formas de ser un buen economista, pero solamente una que me ha servido muy bien. La esencia de tal estilo gira en torno a una estrategia general de investigación que puede

Sintetizarse en pocas reglas; asimismo, juzgo a mis maneras de escribir y hablar como orientadas hacia la política y fundamentadas, en última instancia, en los mismos principios.

Daré a conocer mis reglas para investigar posteriormente en este ensayo. No obstante, considero que se pueden introducir mejor tales reglas al describir cómo (así me parece) me topé con la forma en que trabajo.

Orígenes

La mayor parte de los economistas jóvenes de hoy ingresaron al área desde el campo técnico.

Originalmente con la intención de profesar una carrera en ciencias o ingeniería, cambiaron de rumbo y se adentraron en la más rigurosa de las ciencias sociales. Las ventajas de ingresar a economía desde esa dirección son obvias: se llega ya bien capacitado en matemáticas,

y se aprecia de modo natural el concepto de modelación formal. Empero, no es de donde provengo. Mi interés original fue la historia: estudié poco las matemáticas, aprendiendo solamente lo que

necesitaba conforme avanzaba.

Sin embargo, desde el principio me vi profundamente implicado con la economía, al trabajar como asistente de investigador (sobre los mercados mundiales de energía con William Nordhaus cuando todavía me faltaban dos años para terminar en Yale. Por supuesto que después ingrese a la escuela de graduados, y escribí mi primer trabajo realmente exitoso (un análisis teórico de la crisis de la balanza de pagos) cuando aún estaba en el MIT.

Descubrí que se me facilitaban los modelos matemáticos pequeños, con una habilidad para encontrar supuestos simplificadores que los hacían manejables. Aún más, cuando terminé los estudios de posgrado me encontraba, al menos en mi interior, algo desorientado. No estaba seguro acerca de qué quería trabajar; ni siquiera me sentía seguro de si realmente me gustaba la investigación.

De forma totalmente inesperada me encontré con mi fundamento intelectual en enero de 1978. Al sentirme algo perdido, decidí hacerle una visita a mi antiguo asesor Rudi Dornbusch. Le describí varias ideas, incluyendo la noción vaga de que los modelos de competencia monopolística que había estudiado en un curso breve impartido por Bob Solow (en especial el interesante modelito de

Dixit y Stiglitz) podrían tener algo que ver con el comercio internacional. De hecho, Rudi estimo dicha idea como potencialmente muy interesante; regrese a casa para trabajar en ello seriamente, y en pocos días me percate de que me había aferrado a algo que formaría el corazón de mi vida profesional.

¿Qué había encontrado? El punto central de mis modelos de comercio no era particularmente sobrecogedor una vez que uno lo meditaba: las economías de escala pueden ser causa independiente del comercio internacional, aun en ausencia de la ventaja comparativa.

Para mi esta era una percepción nueva, pero había sido puntualizada (como pronto lo descubrí) con anterioridad muchas ocasiones por los críticos de la teoría convencional del comercio.

Los modelos que desarrolle dejaron algunos cabos sueltos; en particular, típicamente tenían muchos equilibrios. Así, para hacer los modelos manejables tuve que plantear supuestos obviamente irreales. Y una vez que había hecho dichos supuestos, los modelos se hicieron trivialmente sencillos; el escribirlos no me dejó oportunidad alguna para emplear ninguna técnica de gran refinamiento. De este modo, se podría haber concluido que no estaba haciendo nada que valiera la pena (y eso fue lo que algunos de mis colegas me

hicieron saber durante algunos años después).

Empero, de lo que me cerciore (y por alguna razón casi inmediatamente) fue que todos estos detalles eran virtudes, no vicios, y que se integraban para formar un programa que podría conducir a años de investigación productiva.

Por supuesto que solamente estaba diciendo algo que los críticos de la teoría convencional habían estado externando por decenios. No obstante, mi punto de vista no era parte de la corriente principal de la economía internacional. ¿por qué? Porque nunca había sido expresado en modelos atractivos. Los nuevos modelos de competencia monopolística me ofrecieron una herramienta para abrir con limpieza lo que anteriormente se había considerado una lata de gusanos. Pero lo más importante fue de que repente fui consciente del alcance notabilísimo que posee la metodología económica para generar puntos ciegos. No vemos justo lo que no podemos formalizar.

Y el punto ciego mas grande de todas ha tenido que ver con los rendimientos crecientes. Así ahí, precisamente a tiro de piedra, se encontraba mi misión: observar las cosas desde un ángulo ligeramente diferente, y al hacerlo de este modo, revelar lo obvio, las cosas que siempre habían estado precisamente bajo nuestras narices.

Los modelos que escribí durante el invierno y la primavera estaban incompletos, si uno les demandaba que especificaran exactamente quien producía que. Y, sin embargo, contaban historias con sentido. Me tomo mucho tiempo expresar claramente los que estaba haciendo, pero a la larga me di cuenta de que una manera de tratar un problema difícil es cambiar la pregunta, en particular cambiando de nivel. Un análisis detallado puede ser extremadamente desagradable, pero una descripción agregada o sistémica, que es mucho mas fácil, me puede decir todo lo que necesito saber.

El lograr tal descripción a nivel sistémico o agregado requirió, por su puesto, aceptar las premisas básicamente de simetría que sustentan el modelo de Dixit-Stiglitz y los modelos relacionados. Pero estos sencillos supuestos parecían contarme historias que eran persuasivas, y que no podían contarse utilizando los reverenciados supuestos de típico modelo competitivo. De lo que empecé a darme cuenta fue que en economía siempre estamos haciendo supuestos simples; lo que pasa es que algunos de ellos se han hecho tan a menudo que luego parecen naturales. Y por lo tanto no se debe de rechazar un modelo por juzgarlo ingenuo hasta que no se vea donde lleva sus premisas.

Finalmente, la sencillez de

los modelos puede haber frustrado mi prolongada urgencia de mostrar las destrezas técnicas que tan laboriosamente había adquirido en el posgrado, pero muy pronto me cerciore que era indispensable para los esfuerzos emprendidos. Los teóricos del comercio habían fallado al no tomar en consideración la función de los rendimientos crecientes, no debido a una convicción empírica, sino porque consideraron que eran muy difíciles de modelar. ¿Entonces que tanto más efectivo era mostrar que podía ser casi trivialmente sencillo?

Y así, antes de cumplir 25 años, supe básicamente que iba a hacer con mi vida profesional. No sé qué hubiera encontrado con el rechazo de otros economistas (quizá me hubiera vuelto caprichoso, o tal vez hubiera perdido la fe y hubiera abandonado el esfuerzo). Pero en realidad todo salió asombrosamente bien.

En mi propia mente, la curva de mi investigación esencial desde aquel enero de 1978 ha seguido una ruta notoriamente consistente. En pocos meses, había desarrollado un modelo de comercio con competencia monopolística (como se demostró de manera simultánea e independiente con modelos semejantes de Avinash Dixit y actor Normas, de un lado, y de Kelvin Lancaster, de otro). Tuve algunos problemas para que se publicara dicho trabajo (al recibir el rechazo

inconsiderado de una revista importante, el QJE, que parece ser el destino de cada innovación en economía), pero insistí.

Desde 1978 hasta aproximadamente finales de 1984 enfoqué prácticamente todas mis energías de investigación a la función desempeñada por los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta en el comercio internacional. (Estuve un año trabajando para el gobierno de Estados Unidos, pero hablare mas de ello posteriormente). Lo que había sido una búsqueda personal se transformo en un movimiento, a medida que otros siguieron el mismo camino. Sobre todo, Elhanan Helpman, un profundo pensador cuya integridad y autodisciplina fueron contrapartes útiles a mi propia inconstancia y desorganización, fue quien primero realizo sus propias constituciones, y luego me invito a llevar a cabo trabajos en colaboración. Nuestra obra magna, Estructura de mercado y comercio exterior, logro el propósito de hacer que nuestras ideas no solo fueran respetadas sino casi típicas de lo iconoclasta a lo ortodoxo en siete años.

Por no sé qué razón, permití que migran proyecto sobre rendimientos crecientes permaneciera abandonado por algunos años en los ochentas consistió básicamente en desarrollar pequeños modelos inspirado en

problemas de política comunes; aunque, y centre mi atención en las finanzas internacionales. Mi trabajo en esta área consistió básicamente en desarrollar pequeños modelos inspirados en problemas de política comunes; aunque tales modelos carecieron del tema integrador de mis modelos de comercio, considero que mi trabajo en finanzas esta hasta cierto punto unificado por su estilo intelectual, el cual es muy semejante al de mi trabajo en comercio.

En 1990 regresé a la economía de los rendimientos crecientes desde una nueva dirección. De repente me di cuenta de que las técnicas que nos habían permitido legitimar el papel de los rendimientos crecientes en el comercio también pudieron emplearse para reclamar todo un campo desterrado: el de la geografía económica, es decir, la localización de la actividad en el espacio.

Tal vez aquí aún más que en el comercio se hallaba un campo pleno de percepciones empíricas, buenas tramas y una importancia práctica obvia, encontrándose negado precisamente a la vista de propios y extraños porque nadie había visualizado una forma conveniente de formalizarlo. Para mí fue como revivir los mejores momentos de mi infancia intelectual. El hacer geografía es un trabajo arduo; requiere de un

pensamiento agudo para hacer que los modelos parezcan triviales y me estoy convenciendo más y más de que necesito

la computadora como apoyo no solamente para analizar datos, sino también para teorizar.

Pero me es inmensamente gratificante. La mayor emoción al teorizar para mí es el momento cuando el modelo dice algo que debió haber sido siempre obvio, al o que se puede relacionar inmediatamente con lo que se sabe acerca del mundo y que sin embargo realmente no se apreció. La geografía todavía tiene esa emoción.

Al tiempo de escribir, mi trabajo en geografía parece estar conduciéndome sin rumbo fijo aún más. En particular, existen afinidades obvias entre los conceptos que surgen naturalmente en los modelos geográficos y el lenguaje de la economía tradicional del desarrollo (la "gran teoría del desarrollo" que floreció en los años cuarenta y cincuenta, y que luego se derrumbó). Así pues, tengo esperanzas de que mi proyecto de investigación básico continuará ampliando su enfoque.

Reglas para la investigación

En el transcurso de la descripción de mi momento formativo en 1978, ya he proporcionado implícitamente mis cuatro reglas básicas para la

investigación. Permítaseme ahora establecerlas de manera explícita, y en seguida explicar las. Estas son las reglas:

1. Escuchar a los gentiles.
2. Cuestionar la pregunta
3. Atreverse a ser sencillo.
4. Simplificar.
5. Escuchar a los gentiles.

Lo que quiero decir con esta regla es lo siguiente: "Pon atención a lo que las personas inteligentes están diciendo, aun en el caso de que no tengan tus costumbres o hablen tu lenguaje analítico".

Tal vez se pueda explicar mejor este punto mediante un ejemplo. Cuando inicié mi replanteamiento del comercio internacional, existía ya una literatura considerable que criticaba la teoría convencional del comercio. Los empíricos enfatizaban el hecho de que el comercio se desarrollaba en gran medida entre países con dotaciones de factores aparentemente semejantes y que una parte considerable de dicho comercio implica a intercambio intraindustriales de productos en apariencia similares. Algunos observadores acuciosos resaltaron la importancia de las economías de escala y la competencia imperfecta en los mercados internacionales reales. Sin embargo, todos los comentarios inteligentes eran ignorado por lo teórico del comercio perteneciente a la

corriente principal (después de todo, sus críticos con frecuencia parecían tener un entendimiento imperfecto de la ventaja comparativa y no disponían de modelos coherente propios que ofrecer. por lo tanto ¿para qué hacerles caso?).

El resultado fue que la profesión menospreció las pruebas y los argumento a la vista de todo el mundo.

El mismo cuento se repite en geografía. Los geógrafos y los científicos regionales han acumulado muchas pruebas sobre la naturaleza e importancia de las economías externas localizadas, y han organizado tales pruebas de forma inteligente y no menos rigurosa. No obstante, ello, los economistas han ignorado lo que tenían que decir porque proviene de personas que hablan el idioma equivocado.

No quiero decir con esto que el análisis de la economía formal no tiene valor alguno, y que la opinión de cualquiera sobre asuntos económicos es tan válida como la de cualquier otro individuo. ¡Al contrario! Soy un creyente convencido de la importancia de los modelos, los cuales son a nuestras mentes lo que fueron los disparadores de lanzas a las armas de la edad de piedra: amplían extremadamente la potencia y el alcance de nuestra percepción. En particular, no siento simpatía

alguna por aquellos individuos que critican las simplificaciones irreales de los conductores de modelos y que imaginan que ellos alcanzan un refinamiento mayor al evitar establecer supuestos de forma clara.

La cuestión está en darse cuenta de que los modelos económicos son metáforas, no la verdad. Por todos los medios habidos y por haber hay que expresar las ideas en modelos, tan convenientemente como sea posible (más acerca de esto en párrafos posteriores). Pero siempre hay que recordar que se puede haber desarrollado la metáfora equivocada y de que alguien más con una metáfora diferente puede estar considerando algo que uno está dejando fuera.

Cuestionar la pregunta, antes de 1978 había una literatura limitada sobre las economías externas y el comercio internacional. Sin embargo, nunca fue muy influyente porque parecía técnicamente desordenada; aún los modelos más sencillos fueron asfixiados en una clasificación de posibles resultados.

Lo que desde entonces ha sido claro es que tal desorden surgió en gran parte debido a que los constructores de modelos les estaban pidiendo a sus modelos que hicieran lo que hacían los modelos tradicionales, o sea, pronosticar un patrón preciso de especialización y comercio. ¿Pero

porqué solicitar ese aspecto en particular? Aun en el modelo de Heckscher-Ohlin el punto que se quiere hacer es semejante a “Un país tiende a exportar bienes cuya producción es intensiva en los factores en los cuales ese país es abundante”; si el modelo específico afirma que el país A, que es abundante en capital, exporta el bien X intensivo en capital, esto es valioso porque agudiza el entendimiento de tal percepción, y no debido a que uno se interese en los detalles particulares de un modelo abiertamente sobresimplificado.

Resulta así que si no se busca el tipo de detalle que se logra en el modelo clásico de dos bienes y dos sectores, un modelo con economías externas no necesita ser desordenado del todo. En tanto se hagan preguntas “sistémicas” como qué tan se distribuyen el bienestar y el ingreso, es posible hacer modelos muy sencillos y claros. Y realmente con las preguntas “sistémicas” en las que estamos interesados. Para ponerlo en términos laxos, el énfasis en el detalle excesivo era cuestión de transferir prejuicios enraizados desde un modelo sobreelaborado a un dominio donde sólo hacían la vida más difícil.

Lo mismo vale para un gran número de áreas en las que me he desenvuelto. En general, si las personas en campo se han abotagado con problemas que

parecen muy difíciles, me parece buena idea preguntarse si realmente están trabajando en las cuestiones correctas. ¡Con frecuencia alguna otra pregunta no es solamente más fácil de contestar si no que realmente resulta más interesante! (Una desventaja de esta artimaña es que a menudo incomoda a las personas. Un académico que se ha dedicado por años a un problema difícil, raramente se le muestra agradecido cuando se le sugiere que su campo puede ser revivirlo al ser evadido)

Atreverse a ser sencillo. Si se quiere publicar un artículo sobre teoría económica, existe una norma segura: hágase una ampliación conceptualmente menor pero matemáticamente difícil a algún modelo conocido. Debido a que los supuestos básicos del modelo ya son conocidos, las personas no los considerarán extraños; porque se ha hecho algo técnicamente difícil, se respetará al autor por su demostración de capacidad. Por desgracia, no se añadirá gran cosa al conocimiento humano.

Lo que me había puesto a hacer yo mismo en la nueva teoría del comercio era en gran medida lo opuesto. Me puse a utilizar los supuestos que no eran conocidos y a hacer cosas muy sencillas con ellos.

El hacer eso requiere de mucha autoconfianza, porque al principio las personas

(especialmente los arbitadores) están casi seguros no solamente de criticar el artículo o de ridiculizarlo. Después de todo, los supuestos seguramente parecerán peculiares: ¿Un continuo de bienes y todos con idénticas funciones de producción, integrándose simétricamente en la utilidad? ¿Países de tamaño económico idéntico, con dotaciones de factores también idénticas? ¿Por qué, se preguntarán los individuos, tienen que interesarse en un modelo con tales supuestos sencillos esencialmente cuando evidentemente existen personas jóvenes mucho más inteligente que demuestran su calidad al resolver problemas difíciles?.

Lo que parece terriblemente difícil aceptar para muchos economistas es que todos los modelos implican supuestos sencillos. Dado lo que conocemos acerca de la psicología cognoscitiva, la maximación de la utilidad es un concepto ridículo; el equilibrio es algo muy fuera del alcance de los mercados financieros la competencia perfecta es una equivocación para la mayoría de las industrias. La justificación para hacer estos supuestos no es que sean razonables, sino que parecen ayudamos a generar modelos que son metáforas útiles para cosas que pensamos que suceden en el mundo real.

Considérese el ejemplo al cual algunos economistas parece

que los juzgan no simplemente un modelo útil sino la verdad divina revelada: el modelo de Arrow-Debreu de competencia perfecta con maximación de la utilidad y mercados completos. De hecho este es un modelo maravilloso, no porque sus supuestos sean remotamente plausibles, sino porque nos ayuda a pensar más claramente acerca tanto de la naturaleza de la eficiencia económica como de las posibilidades de alcanzar la eficiencia bajo las circunstancias de un sistema de mercado. Realmente es una obra de sencillez inspirada y maravillosa.

Lo que yo creo es que la edad de la sencillez creadora no ha pasado. La virtud, como teórico de la economía, no consiste en exprimirles la última gota de sangre a los supuestos que han llegado a ser naturales porque han sido empleados en unos pocos cientos de artículos anteriores. Si un nuevo conjunto de supuestos parece arrojar un conjunto valioso de percepciones, entonces no importa si parecen raros.

Simplificar. El precepto de atreverse a ser sencillo no es licencia para ser indisciplinado. De hecho, el hacer realmente teoría innovadora requiere mucha más disciplina intelectual que trabajar en un campo literario bien establecido. Lo que en realidad es difícil es mantenerse activo: puesto que el

terreno no conocido, es sumamente fácil encontrarse dando vueltas sin sentido. En alguna parte alguien, u otro Keynes, escribió que “es sorprendente que las cosas simples que un hombre solo piensa puedan llegar a creerse”.

Y también es importante expresar las ideas de manera que otras personas, que no se han pasado los últimos años batallando con los problemas y que no están ansiosas por pasarse los últimos años enfrentándose con las respuestas, puedan entenderlas sin demasiado esfuerzo.

Por fortuna, existe una estrategia que realiza una doble función: ayuda tanto a que se conserve el control de las percepciones propias como hacer accesible tales percepciones a otros individuos. La estrategia consiste en tratar siempre de expresar las ideas en el más sencillo de los modelos posibles. El acto de reducción a este modo minimalista forzará a llegar a la esencia de lo que esta tratando de decir (y también hará obvias aquellas situaciones en las cuales no se tiene nada que decir). Y entonces este modelo minimalista forzará a llegar a la esencia de lo que esta tratando de decir (y también hará obvias aquellas situaciones en las cuales no se tiene nada que decir). Y entonces este modelo minimalista estará fácil de explicar a otros economistas.

He empleado el enfoque del “modelo mínimo necesario” una y otra vez: al utilizar un modelo de un factor y una industria para explicar la función básica de la competencia monopolística en el comercio; al suponer la situación de la mano de obra de sectores específicos en lugar de factores totales a la Heckscher-Ohlin para explicar los efectos del comercio intraindustrial; al trabajar con países simétricos para evaluar la función que realizan las prácticas desleales recíprocas, etc. En cada caso, el efecto ha sido el permitirme abordar un tema tan ampliamente analizado con formidablemente difícil con lo que aparece ser, a primera vista, la sencillez rampante.

El lado opuesto de esta estrategia es, por supuesto, que muchos de los colegas tenderán a suponer que una percepción que puede ser expresada en un atractivo modelito debe ser trivial y obvio (requiere de cierto refinamiento el darse cuenta que la sencillez puede ser el resultado de años de arduo pensamiento). He escuchado la historia de que cuando Joseph Stiglitz estaba siendo considerado para un nombramiento de planta en Yale, uno de sus compañeros más antiguos demerito su trabajo, diciendo que en su mayor parte consistía de modelitos más de que teoremas profundos. Otro colega pregunto entonces: “¿pero no podrías decir lo mismo sobre Paul

Samuelson?”. “Si, podría”, replico el oponente de Joe. He escuchado la misma reacción a mi propia obra.

Afortunadamente, hay tantos economistas refinados alrededor que al final se hará justicia intelectual, como usualmente sucede. Y se da también un gusto especial al lograr ir a donde ningún economista ha llegado antes, sino hacerlo de tal manera que casi parezca juego de niños.

Hasta este punto he descrito mis reglas básicas de la investigación. Las he ilustrado con mi experiencia al desarrollar la “nueva teoría del comercio” y con mi más reciente ampliación de dicho trabajo a la geografía económica, porque estos conforman de núcleo de mi trabajo. Pero también he llevado a cabo mucho trabajo en otras áreas, que (me parece) también en cierto sentido es parte del mismo esfuerzo. Así, en lo que resta de este artículo quiero comentar sobre este otro trabajo, y en particular acerca de como el economista dedicado a la política pública y el economista analítico coexisten en la misma persona.

Estudios de interés para la política pública

La mayoría de los economistas teóricos se mantienen alejados de los problemas actuales de política pública, o si se comprometen con debates de política, lo hacen así solamente después que ha transcurrido la mitad de su carrera,

como algo que se deriva de la teorización creativa más que coexistir con ella. Parece ser que existe consenso acerca de que la claridad y singularidad de propósito que se requiere para hacer buena teoría no son compatibles con la tolerancia porque los temas complejos requieren ser activos en la discusión de políticas públicas.

Sin embargo, para mí nunca ha funcionado de esa forma. He combinado mi carrera académica con cierto número de actividades de consultoría para varios gobiernos y dependencias públicas, así como con un año completo en el gobierno de Estados Unidos. También escribía un libro, *La era de las expectativas disminuidas*, dirigido a lectores no técnicos. Y he publicado una muy estable serie de artículos que han sido estimulados no por la lógica interna de mi investigación, sino por la intención de darle sentido al debate actual sobre temas de política pública, por ejemplo, el alivio de la deuda del tercer mundo, las zonas de observación para tipos de cambio, y el surgimiento de bloques comerciales regionales.

Todo esto no ha parecido dañar mi investigación, y en realidad alguno de mis artículos favoritos e han derivado de este trabajo orientado por la política pública.

¿Por qué el trabajo relevante para la política pública no parece contraponerse a mi investigación

real"? Considero que se debe a que he sido capaz de acercarme a los problemas de política utilizando casi exactamente el mismo método que empleo en mi trabajo más básico. El poner atención a los reportes de prensa o a las preocupaciones de los banqueros centrales y secretarios de hacienda es precisamente otra forma de escuchar a los gentiles. El tratar de encontrar una manera útil para definir sus problemas es con mucho lo mismo que cuestionar la pregunta en teoría. El confrontar supuestamente a personas conocedoras con un punto de vista no ortodoxo de un problema requiere ciertamente de la voluntad de ser sencillo. Y, por supuesto, la simplificación insensible es válida aún más en la discusión de políticas que en la teoría por sí misma.

De esta forma, para mí el hacer economía relevante para la política pública no significa un cambio drástico del estilo intelectual. Y tiene sus propias ventajas. Seamos honrados y admitamos que estas incluyen invitaciones conferencias extravagantes y compromisos oratorios con honorarios mucho más altos que lo que un purista académico pueda lograr. Asimismo, admitamos que uno de los placeres de la investigación en políticas públicas es la oportunidad de impactar a la burguesía, para puntualizar la falta de sinceridad y

la ridiculez de las posiciones oficiales. Por ejemplo, sé que no era el único economista internacional que se divertía enfatizando las incongruencias del tratado de Maastricht y no estaba por sobre algún placer malévolo cuando la crisis del MTE que yo y otros habíamos pronosticado desde hacía tiempo realmente, sucedió en el verano de 1992.

Empero, la principal ventaja del trabajo sobre política pública es la estimulación intelectual. No todas las cuestiones del mundo real son interesantes (encuentro que casi todo lo que tiene que ver con los impuestos es mejor que una pastilla para dormir), pero cada dos años, sino es que más seguido, la economía internacional lanza una pregunta que genera trabajos de investigación estimulantes. He sido motivado para escribir artículos por el Plaza y el Louvre, por el Plan Brady, el TLCAN y la UME. Todos ellos son ensayo que considero podrán sostener por sí solos, aun sin el marco de referencia de la política pública.

Por supuesto, siempre existe cierto riesgo para un economista que se incorpora al circuito de las políticas de que ya no tendrá el tiempo suficiente para la investigación real. Es cierto que escribo, un asombroso gran número de artículos para conferencias; soy un escritor muy rápido, pero tal vez sea un don del cual abuso. Aún así,

creo que el peligro de realizar investigaciones sobre políticas no es tanto el desperdicio de tiempo sino la amenaza de los valores. Es fácil ser seducido por la creencia de que la influencia directa sobre las políticas es más importante que solo escribir artículos (he observado que le sucede a muchos colegas). Una vez que se inicia ese camino, una vez que se empieza a pensar que David Mulford importa más que Bob Solow, o a preferir la familiaridad con el secretario de hacienda ruritano en lugar de hablar de teoría con Avinash Dixit, probablemente la investigación ha perdido a un elemento. Muy pronto se empezará posiblemente a utilizar “impacto” como verbo.

Afortunadamente, mientras que a mí me encanta entretenerme con los problemas de política pública, nunca he sido capaz de considerar a los decisores de políticas muy seriamente. Esta carencia de seriedad me ha llevado de vez en cuando a tener problemas (como en la ocasión en que un moderado chiste marginal acerca de los franceses en una potencia provocó una amplia diatriba por parte del representante francés que asistía a la conferencia), y se me puede excluir de ocupar alguna vez cualquier posición importante en política pública. Pero después de todo, esto está bien. Prefiero escribir más artículos buenos que ocupar una posición de poder real.

(Nota al mundo de las políticas: ¡esto no quiere decir que necesariamente rechazaría tal posición si fuera ofrecida!).

Lamentaciones

Hay muchas cosas de mi vida y personalidad que lamento (si las cosas se han dado asombrosamente bien profesionalmente para mí, no han sido por ningún motivo tan fáciles o felices en otros menesteres). Pero en este ensayo lo único que quiero es referirme a los llamados arrepentimientos profesionales.

Uno menor es que nunca me he comprometido con un trabajo empírico realmente serio. No es que no me gusten los hechos o los números reales. De hecho, realizo trabajo empírico ligero en la forma de cuadros, graficas y tal vez algunas pocas regresiones de naturaleza totalmente semejante. Pero el asunto cero de construir y analizar enteramente un conjunto de datos es algo a lo que nunca he llegado. Creo que esto se debe en parte a que muchas de mis ideas no se presentan fácilmente a los procesos de verificación econométrica típicos. Aunque en su mayor parte es porque carezco de paciencia y habilidad de organización. Cada año prometo tratar de realizar algún trabajo empírico real. ¡el año próximo realmente lo hare!.

Otro más importante se

refiere a que mientras ubican como un muy buen profesor, todavía no he tenido éxito en preparar una cadena realmente sobresaliente de estudiantes, del tipo de estudiantes que reflejan la gloria sobre su profesor. Puedo excusarme por esta falla (los estudiantes al demandarles que usen menos matemáticas y más economía). También es verdad que probablemente parezca ocupado y distraído, y

Tal vez no este precisamente imponiéndome lo suficientemente en persona para ser fuente de inspiración (si solo tuviera unos centímetros más de estatura...). Cualesquiera que sean las razones, me gustaría hacerlo mejor y lo estoy tratando de hacer.

Sin embargo, en general he tenido bastante suerte. Mucha de esa suerte tiene que ver con los accidentes que me llevaron a toparme con un estilo intelectual que me ha funcionado de maravilla. En este artículo he tratado de definir y explicar dicho estilo. ¿Es esto una filosofía de la vida?. Por supuesto que no. Ni siquiera estoy seguro de que sea una filosofía de la investigación económica, ya que lo que funciona para un economista puede que no funcione para otro. Pero así es como hago investigación, y en mi caso funciona.

*****Versión en castellano de José Héctor Cortés Fregoso, Doctor en economía y educación. Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias

Expresión Económica, núm. 1, 1998. Universidad de Guadalajara. CUCEA.

Económico -Administrativas (CUCEA), División de
Economía y Sociedad, Departamento de Economía.
Mayo de 1997

Reseñas



Economista

Tamames, Ramon. Barcelona: Ed. Grijalbo S.A. 1994,
Colección: Profesiones con futuro

José Héctor Cortés Fregoso

*Dr. José Héctor Cortés Fregoso, profesor -investigador titular. Departamento de Economía y Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE). CUCEA. Universidad de Guadalajara. Septiembre de 1998

Reseña de Libros

Tamames Ramón. Economista. Colección: Profesiones con futuro. Barcelona: Ediciones Grijalbo, S.A., 1994, 187 págs.

Como parte de una colección que pretende ser guía en el difícil proceso de elegir una profesión universitaria, en el texto que se comenta el economista español Ramón Tamames propone ofrecer un amplio panorama de todos aquellos aspectos que atañen directamente al economista en ciernes y, en su momento, al economista profesional. La obra de Tamames no busca proporcionar información acerca de estructuras curriculares o, en todo caso, de contenidos programáticos correspondientes a diversos planes de estudio.

Como muy atinadamente se comenta en la cuarta de forros, el libro, en términos de la profesión del economista, trata de dar, con fundamentación epistemológica apropiada, a conocer todas sus especialidades, saber cuáles tienen más futuro, cómo se ingresa en ellas, cuánto se puede ganar con una... “.

Una lectura rápida de los temas y subtemas del índice no facilita empezar a comprender el alcance y extensión del contenido del texto, así como sus posibles limitaciones. Estas últimas en función de la apreciación que se tenga al considerar diferentes ámbitos académicos y laborales. En efecto, las consideraciones de Tamames tienen relación directa, y son resultado, de su apreciación del contexto español. Sin embargo, la profesión del economista, conforme se amplían los horizontes del ámbito estrictamente económico, tiende también a convertirse en un ejercicio profesional variado, ágil y versátil.

Para el economista mexicano, y en particular para el jalisciense, no se puede afirmar que existan amplias alternativas para conocer las funciones del economista profesional. No se pretende descalificar el material que efectivamente circula en nuestro medio acerca de los temas que analiza Tamames en su texto.

Lo que si se puede aceptar se refiere a la gran dispersión de artículos, opúsculos y libros que los

economistas mexicanos han producido con la mira puesta en divulgación de su carrera profesional, enfatizado diversas facetas del ejercicio de la misma. Dos ejemplos relativamente recientes que permiten ampliar la literatura en relación con la temática comentada son los textos publicados por las economistas jaliscienses Rosa María González Romero y Gema Dolores Hernández Ochoa,¹ así como el libro publicado por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, en su colección *Las Profesiones en México*, Núm. 8.² Ambas obras ofrecen un análisis variopinto acerca de diferentes aspectos de la profesión económica, desde los elementos epistemológicos de la ciencia económica y su reflejo en el ejercicio profesional, hasta temas interesantes relacionados con las características específicas del mercado de trabajo del economista, sin dejar de lado las múltiples facetas de los currículos académicos cuyo objetivo se dirige a la formación del futuro economista profesional.

Tamames ha mostrado, a través de sus obras en economía, ser un profesional de la economía preocupado por el desarrollo no sólo de la ciencia económica como tal, sino del acontecer profesional del economista y, sobre todo, de el economista en ciernes.

Ampliamente se conoce su libro de texto *Estructura económica internacional*, como una de las primeras obras que sistematizan haciendo hincapié en los procesos de integración económica. Muchos estudiantes de economía, y en particular de economía internacional, han aprovechado las diversas ediciones de *Estructura económica internacional* para asimilar una imagen realista del sistema económico mundial, sobre todo en esta época de globalización económica.³ La autoridad académica y profesional de Tamames garantiza, entonces, sus propuestas planteadas en su obra *Economista*.

A lo largo de los siete capítulos y un apéndice, Tamames da cuenta del ser y quehacer del profesional de la economía. Así, dedica las primeras 71 páginas al análisis de los principales factores que influyen en la formación de un economista profesional, desde la licenciatura hasta el doctorado, contemplando también los estudios de maestría. En el capítulo 1 llama poderosamente la atención del lector la introducción del tema de la licenciatura en administración y dirección de empresas. Sin embargo, se reconoce por muchos economistas que la administración de empresas, como área de estudio, tiene sus raíces en los principios y leyes de la teoría económica. Por otra parte, el autor considera la

integración de las carreras de licenciatura en economía y administración y dirección de empresas. Este hecho se refleja de manera objetiva en la consideración de ambas profesiones, junto con la de contaduría, en el ámbito de las ciencias económicas y administrativas. Desde una perspectiva epistemológica, y con ánimos de que el economista en ciernes ubique adecuadamente sus intereses vocacionales, es importante abrir el panorama de la economía a las áreas afines, para así dejar atrás una visión de la licenciatura de economía sumamente parroquial en donde los estrechos límites impiden de hecho, un desarrollo profesional más positivo y fructífero.

En el capítulo 2 describe detalladamente las áreas de la actividad profesional del economista. Posiblemente, en términos de la problemática vocacional, académica y profesional, sea este capítulo uno de los más interesantes para el economista en ciernes. Aquí Tamames discute, prácticamente in situ, cada una de los campos profesionales en los que el economista puede desarrollar su actividad. Parte de un principio fundamental: la necesaria especialización, ya que el proceso de la especialización implacable” en el ámbito de la ciencia económica. Conviene, por lo menos

mencionar las áreas que Tamames discute y analiza como actividades profesionales del economista. Con un fuerte énfasis en la dinámica empresarial, Tamames introduce al lector al mundo multivariado del ejercicio profesional a través de la puerta de la empresa en general. A partir de la unidad de producción se adentra en las áreas de recursos humanos y la economía laboral, para luego referirse a la gestión y organización, las operaciones y logística, la información contable y el control de gestión y financiero, la mercadotecnia y comercialización, la publicidad y los seguros. Abunda más con el derecho mercantil aplicado, la banca, la bolsa de valores los mercados financieros, y la estadística, investigación de operaciones e información económica. Expande considerablemente la temática al citar áreas tan identificables con el economista como la macroeconomía, la demografía, la economía agrícola, la economía ecológica, el desarrollo.

Tamames ha mostrado, a través de sus obras en economía, ser un profesional de la economía preocupado por el desarrollo no sólo de la ciencia económica como tal, sino del acontecer profesional del economista y, sobre todo, del economista en ciernes. Ampliamente se conoce su libro de texto *Estructura económica internacional* como una de las primeras obras que

sistematizan la teoría y la praxis de la política comercial, haciendo hincapié en los procesos de integración económica. Muchos estudiantes de economía, y en particular de economía internacional, han aprovechado las diversas ediciones de *Estructura económica internacional* para asimilar una imagen realista del sistema económico mundial, sobre todo en esta época de globalización económica.³ La autoridad académica y profesional de Tamames garantiza; entonces, sus propuestas planteadas en su obra *Economista*.

A lo largo de los siete capítulos y un apéndice, Tamames da cuenta del ser y quehacer del profesional de la economía. Así dedica las primeras 71 páginas al análisis de los principales factores que influyen en la formación de un economista profesional, desde la licenciatura hasta el doctorado, contemplando también los estudios de maestría. En el capítulo 1 llama poderosamente la atención del lector la introducción del tema de la licenciatura en administración y dirección de empresas. Sin embargo, se reconoce por muchos economistas que la administración de empresas como área de estudio, tiene sus raíces en los principios y leyes de la teoría económica. Por otra parte, el autor considera la integración de las carreras de licenciatura en economía y

administración y dirección de empresas. Este hecho se refleja de manera objetiva en la consideración de ambas profesiones, junto con la de contaduría, en el ámbito de las ciencias económicas y administrativas. Desde una perspectiva epistemológica, y con ánimos de que el economista en ciernes ubique adecuadamente sus intereses vocacionales, es importante abrir el panorama de la economía a las áreas afines, para así dejar atrás una visión de la licenciatura en economía sumamente parroquial, en donde los estrechos límites impiden de hecho, un desarrollo profesional más positivo y fructífero.

En el capítulo 2 describe detalladamente las áreas de la actividad profesional del economista. Posiblemente, en términos de la problemática vocacional, académica y profesional, sea este capítulo uno de los más interesantes para el economista en ciernes. Aquí Tamames discute, prácticamente in situ, cada una de los campos profesionales en los que el economista puede desarrollar su actividad. Parte de un principio fundamental: la necesaria especialización, ya que "el proceso de la especialización es implacable" en el ámbito de la ciencia económica. Conviene, por lo menos mencionar las áreas que Tamames discute y analiza como actividades

profesionales del economista. Con un fuerte énfasis en la dinámica empresarial, Tamames introduce al lector al mundo multivariado del ejercicio profesional a través de la puerta de la empresa en general. A partir de la unidad de producción, se adentra en las áreas de recursos humanos y la economía laboral, para luego referirse a la gestión y organización, las operaciones y logística, la información contable y el control de gestión y financiero, la mercadotecnia y comercialización, la publicidad y los seguros.

Abunda más con el derecho mercantil aplicado, la banca, la bolsa de valores, los mercados financieros, y la estadística, investigación de operaciones e información económica. Expande considerablemente la temática al citar áreas tan identificables con el economista como la macroeconomía, la demografía, la economía agrícola, la economía ecológica, el desarrollo regional y el urbanismo, la hacienda, los bancos centrales, el comercio exterior, los organismos internacionales y la economía europea. En sus apreciaciones finales del capítulo, Tamames puntualiza que la decisión de elegir tal o cual área de especialización dependerá tanto de la vocación de cada aspirante, como de la situación de mercado. El capítulo 3 complementa la información que Tamames proporciona en el

capítulo anterior. Aquí se discuten temas que en muchas ocasiones los curricula académicos y los respectivos planes y programas de estudio olvidan por completo. Lo cognoscitivo o intelectual, lo afectivo y lo psicomotor constituyen los grandes objetivos, a la Bloom, a lograr en cualquier proceso docente ó discente. El desarrollo de habilidades destrezas profesionales constituye un aspecto imprescindible en la hechura de economista, sobre todo aquellas que tienen que ver con la comunicación humana, sea ésta oral o escrita. El autor afirma que en el capítulo 3 “nos referimos a los cuatro trabajos típicos del economista: informes, auditorías, consultorías y asesorías, y estudios de impacto”. Los cuatro trabajos “típicos” requieren de las habilidades ya mencionadas. No obstante su trascendencia, es un hecho que la revisión, por ejemplo, aunque se superficial, del Cuadro Básico de Asignaturas a Nivel Nacional para la Licenciatura en Economía no tenga realmente nada que decir al respecto, al menos en forma explícita.⁴ Como conocedor de la naturaleza “sombria” de la ciencia económica tan comentada por los clásicos del pensamiento económico, Tamames discute el lado claro oscuro del economista profesional en el capítulo⁴. Lo titula “2Luces y sombras de la profesión de economista” y pasa analizar la interrogante ¿Una profesión

apasionante?. Los temas sucesivos nos ubican en títulos como "Las malas noticias siempre llegan", "Realismo, anticipación, y lucha contra la entropía", y "Una profesión de profundo calado". Su punto de vista no es, como algunos académicos proclives al escepticismo pudieran pensar, negativo y contrario a la sana consideración de la profesión económica. Y precisamente, con el fin de puntualizar lo que es y no es el economista, Tamames termina el capítulo poniendo "el énfasis en varias aseveraciones":

"El economista no es un oráculo para predecir un futuro que nadie sino él podría vislumbrar. Lo que sí se puede hacer es buscar, en las realidades actuales, la línea de tendencia para el provenir, esto es, proponer una perspectiva".

"El economista debe analizar fríamente la realidad, ... destacando los aspectos más relevantes de la realidad para hacer un diagnóstico, a fin de interpretar y explicar después la dinámica de los hechos, definiendo las fuerzas en presencia, y planteando las soluciones posibles".

Para la inmensa mayoría de economistas en potencia (preparatorianos) y en ciernes, los temas analizados en el capítulo 5 por Tamames resultan de gran interés, dados los antecedentes planteados en los cuatro capítulos anteriores: "Puestos de trabajo para

los economistas". Con una entrada de gran optimismo, "Muchas oportunidades", Tamames continúa con un llamado muy atinente a las actitudes profesionales que debe mostrar el economista, y a la dedicación y sentido de la responsabilidad que deben caracterizar su cotidiano quehacer. Posteriormente, en dos apartados, da cuenta de los empleos del sector público (diplomáticos, técnicos comerciales y economistas de Estado, inspectores de finanzas, cuerpo de aduanas, diplomados comerciales y técnicos de administración civil) y "otros empleos" (economistas de corporaciones, auditores, interventores y los periodistas económicos). Con la sección "La ficción y la leyenda", Tamames abre el antepenúltimo capítulo a "Un día en la vida de un economista". Corta la temática, cierra su descripción con "La agobiada realidad". Como economista empresarial, de Estado o académico, el economista profesional ve transcurrir el ejercicio de su profesión en ámbitos de la más disímil naturaleza. En particular el economista académico ve reflejada en gran medida su preocupación profesional cotidiana en aportaciones "noveladas" como el profesor de planta de J.K. Galbraith, referido al entorno estadounidense.

Las diversas corrientes del pensamiento económico, así como los datos biográficos y de formación de "Los doce grandes economistas", con las temáticas de los dos últimos capítulos. Cierra el texto con el conocimiento acerca de cómo pensaron nuestros antecesores en el ámbito económico cómo fue que lograron abstraer sus respectivas realidades y derivar los principios que hoy disponemos en la teoría económica. La exposición que se tenga, por lo tanto, a las diversas corrientes y escuelas del pensamiento económico contribuye al logro de una normación sólida, bien fundamentada en el hábito de "hacer saber", para realizar mejor el "saber hacer". Deja de lado, no obstante, si no varias, sí una corriente económica que ha sido incisiva en, el pensar económico: la escuela institucionalista, en sus diversas versiones o desarrollos, a pesar de dedicarle espacio importante a J.K. Galbraith en el último capítulo. Sobre todo en los tiempos que corren, el estudioso de la economía y el economista profesional requieren un acercamiento mayor al institucionalismo, lo cual los capacita para una mejor comprensión de una sociedad fundada en la existencia de instituciones sólidas.

Asimismo, para cualquier economista se antoja reconfortante la lectura de los rasgos biográficos

de aquellos economistas que desde hace un poco más de doscientos años. Han marcado ineluctablemente los rumbos de la ciencia económica contemporánea. El estudiante de economía, en especial, percibe in aere fresco al tener conciencia de lo que ha exigido el desarrollo de su ciencia. Aprenderá a apreciar, al estilo kuhniano, los diversos paradigmas económico, que, a lo largo de la historia del pensamiento económico, ha sido impregnados por la manera de pensar de economistas de la talla de Smith, Malthus, Ricardo, Mill, Marx, Walras, Marshall, Keynes, Schumpeter, el ya citado Galbraith, Fiedman y Samuelson. La lista, lógicamente, se puede ampliar, casi ad infinitum. El capítulo cierra con una lista de los economistas que han merecido el premio Nobel de Economía desde 1969 a 1992. En síntesis, no obstante, las omisiones señaladas y el contexto social en el que se ubica el texto de Tamames, la visión del ser y quehacer de economista que ofrece se antojan de fundamental importancia para orientación académica, vocacional y profesional no sólo del economista en ciería, sino también del economista en ejercicio activo.

Gonzales Romero, Rosa María y Gema Dolores Hernández Ochoa. *Lecturas sobre la formación y función del economista*. Guadalajara: Editorial Universidad

Expresión Económica, núm. 1, 1998. Universidad de Guadalajara. CUCEA.

de Guadalajara, 1992. 157 págs.

Universidad Autónoma
Metropolitana, Unidad Xochimilco.
Economía. Colección: Las
profesiones en México, Núm. 8.
México: UAM ó X, 1990, 101 págs.

Tamames, Ramón. Estructura
económica internacional.
Colección: Los Noventa. México:
Editorial Patria, S.A. de C.V., 1991,
494 págs.

Asociación Nacional de
Instituciones de Docencia e
Investigación Económicas. Cuadro
Básico de Asignaturas a Nivel
Nacional para la Licenciatura en
Economía. México: ANIDIE, 1997.

Fuentes de Información Económica en Internet

La presente sección es un intento, por parte de Expresión Económica, de motivar el interés en todos aquellos interesados en la economía para que aprovechen las grandes ventajas que ofrece la supercartera de la información, por lo que a partir de esta entrega ustedes podrán encontrar aquí tips respecto a los lugares interesantes, páginas de enlace que faciliten la navegación así como sugerencias respecto a software especializado que puede ser utilizado gratuitamente; todo con el fin de aprovechar al máximo las posibilidades que ofrece INTERNET sin hacer de esto una actividad sofisticada y aburrida, por lo que mucho agradeceríamos sus sugerencias y comentarios con el fin de lograr nuestro objetivo.

PÁGINAS QUE FACILITAN LA BUSQUEDA DE INFORMACIÓN

Página de la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

<http://www.ucm.es/BUCM/cee/0510.htm>

En esta página usted podrá encontrar bases de datos con referencias bibliográficas sobre temas económicos, bases de datos sobre artículos de revistas importantes en España y en Europa y una serie importante de conexiones a páginas relacionadas con software de tipo Económico, Estadístico y Econométrico.

Página de enlaces

Latinoamericanos para Economistas (ELPE).

<http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/>

Esta es una página de enlace que facilita la navegación y búsqueda de sitios de interés en América Latina tales como las páginas de organizaciones internacionales (CEPAL, BID, ALADI), institutos de estadísticas e información, Bancos Centrales, Ministerios de Hacienda, Bolsas de Valores, etc. de países como: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay, Paraguay, Perú, etc.

Página de la Facultad de Economía de la UNAM, (en su opción de sitios para economistas).

<http://Herzog.economia.unam.>

mx

Esta página también facilita la búsqueda al ofrecer enlaces a diversos sitios como: Bancos e Instituciones financieras nacionales y extranjeras, dependencias federales de gobierno mexicano, bases de información bibliográfica y hemerográficas y muchas otras categorías interesantes más.

Página del proyecto Erasmos (ubicada en Geocities)

<http://www.geocities.com/CapeCana-veral/Hangar/1200/Home.htm>.

Se trata de una muy buena página que pretende que los usuarios que no estén familiarizados con Internet utilicen la red como una fuente de aprendizaje de aspectos relacionados con la Teoría Económica y las técnicas Estadísticas y Econométricas, principalmente; también se ofrecen conexiones a páginas personales de investigadores especializados en temas económicos como estudios de oferta de demanda, crecimiento, equilibrio general, etc. y que permiten establecer contacto para conocer sus avances de investigación, solicitar información, hacer comentarios, etc.

Sugerencias de este número.

La revista especializada:

Página de la revista internacional del trabajo (editada

por la Organización Internacional del Trabajo OIT).

<http://www.ilo.org/public/spanish/180revue/index.htm>

Esta página es una excelente fuente de consulta para todos aquellos que se interesen en temas relacionados con la problemática del empleo, los mercados de trabajo, las relaciones laborales etc.; a través de artículos, en inglés o en español, la revista difunde el trabajo de los investigadores más reconocidos en estos temas y permite establecer contacto con los mismos para conocer más a fondo su trabajo e intercambiar información.

El programa

La página de la empresa Bayes Forecast.

<http://www.bayesinf.com/spanish/product/forphone/help/6modelizador.htm>

Si su Trabajo tiene que ver con el análisis y estimación de series temporales aquí encontrará un programa (o modalizador) conocido como "forphone"; este programa suministra un Sistema estadístico autoinferencial, capaz de producir automáticamente modelos de series temporales, esta orientado a la construcción y explotación de modelos ARIMA extendidos, con análisis de intervención. Este software se puede descargar y probar en versión demo, seguramente facilitará su trabajo.