

Expresión Económica

Revista de análisis

Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

4

Volumen I / Número 4
Septiembre - Diciembre 1999

Globalización y
democracia: reorientar la
política económica mexicana
a partir de la apertura
comercial



Hacia el desarrollo
de un mercado de
hipotecas en México



El papel de las empresas
transnacionales en los
procesos de integración
y globalización
económica



La productividad de los
investigadores en el área
de las ciencias económicas y
los retos de la investigación
social en Jalisco



Educación y desigualdad del
ingreso personal en México

Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de
Ciencias Económico
Administrativas
División de Economía y Sociedad
Departamento de Economía



EXPRESIÓN ECONÓMICA

REVISTA DE ANÁLISIS

SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 1999 / NÚMERO 4

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 2, No. 4, Septiembre-Diciembre 1999, 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.

Directorio

Dr. Víctor Manuel González Romero
Rector General

Dr. Misael Gradilla Damy
Vicerrector Ejecutivo

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Rector del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Dr. Jesús Arroyo Alejandro
Director de la División de Economía y Sociedad

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Jefe del Departamento de Economía

Mtro. Jaime López Delgadillo
Director del Centro de Investigaciones Económicas y Sociales

Expresión Económica

Consejo Editorial

Mtro. Alejandro Dávila Flores / Mtro. Horacio Sobarzo Fimbres / Dr. José Héctor Cortés Fregoso / Mtro. Carlos Curiel Gutiérrez / Dr. Lorenzo Santos Valle / Mtro. Jaime López Delgadillo / Mtro. Enrique Rojas Díaz / Dr. Robert Rolhmat / Dr. José María Labeaga Azcona / Josefina de León León

Difusión

Mtra. Ma. Elena Peyro Beltrán
Lic. Teresita de Jesús Alvarado Castellanos

Editor

Mtro. Jaime López Delgadillo

Diseño editorial

Manuel Martínez González

C o n t e n i d o

ANÁLISIS

Dr. José Lorenzo Santos Valle

Globalización y democracia: reorientar la política económica mexicana a partir de la apertura comercial

Enrique Arámbula Maravilla 5

Un recurso viable para contrarrestar a la volatilidad e incertidumbre; factores de la crisis económico-financieras contemporáneas.

José Lorenzo Santos Valle 19

Hacia el desarrollo de un mercado de hipotecas en México

Marco Antonio Berger García 31

El papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y globalización económica

Carlos Curiel Gutiérrez 41

Sociedad y economía: la agenda de la educación contable en el ámbito universitario de México

Carlos Rafael Aviña Vázquez 53

COYUNTURA

Mtro. Marcos Antonio Ramírez Martínez

La productividad de los investigadores en el área de las ciencias económicas y los retos de la investigación social en Jalisco

Mtro. Enrique Rojas Díaz
Lic. Gema Dolores Hernández Ochoa 61

TRADUCCIONES

Dr. José Héctor Cortés Fregoso

Educación y desigualdad del ingreso personal en México

65

Fuentes de información económica en Internet

87

Lineamientos para colaboradores

88

Presentación

El número de esta revista se engalana con la publicación, primordialmente, de los artículos ganadores del certamen convocado por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, el Departamento de Economía y el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas denominado "Premio en Ensayo Económico 1999". La convocatoria estaba dirigida a investigadores, profesores, estudiantes de posgrado y de licenciatura. Para llevar a cabo este certamen se contó con el decidido apoyo de la Rectoría de nuestro Centro Universitario, ya que otorgó los premios, consistentes en tres computadoras y tres paquetes de libros, así como de la División de Economía y Sociedad y demás departamentos del Centro Universitario en la conformación del jurado, quien realizó una fina tarea para designar los lugares de los trabajos entregados.

El certamen tuvo dos niveles, uno para investigadores, profesores y estudiantes de posgrado y otro para estudiantes de licenciatura. En el primero, el jurado designó el trabajo del Lic. Enrique Arámbula Maravilla, estudiante de la maestría de Planeación de la Educación Superior, con el trabajo titulado "Globalización y democracia: reorientar la política económica mexicana a partir de la apertura comercial". El trabajo presentado trata de dar respuesta a una serie de cuestiones relacionadas con el bienestar de la sociedad a partir de la participación de los gobiernos, de las políticas económicas o de los desarrollos tecnológicos que se da en nuestras sociedades.

El trabajo que obtuvo el segundo lugar, en la misma categoría de investigadores, profesores y alumnos de posgrado, fue del Dr. Lorenzo Santos Valle, profesor del Departamento de Economía, con el título de "Un recurso viable para contrarrestar a la volatilidad e incertidumbre: factores de las crisis económico-financieras contemporáneas". El trabajo se orienta a explicar las crisis económicas que han sacudido de manera tan intensa a países desarrollados como emergentes, utilizando los diferentes aspectos financieros que interfieren en la actividad económica.

Acompañan a los artículos participantes en el certamen un trabajo elaborado por el Mtro. Carlos Curiel Gutiérrez, profesor investigador del Departamento de Economía, con el título de "El papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y globalización económica". En el artículo el autor relata y analiza la participación de la actividad empresarial de carácter transnacional en el proceso de la integración internacional económica. Sin duda, es un artículo que contribuye, por la sapiencia y claridad del autor, al análisis de los artículos presentados en el certamen, principalmente los relacionados con la globalización y el financiamiento, a la vez, que de alguna forma, al artículo relacionado con la enseñanza en México de la contabilidad.

En la categoría de alumnos de licenciatura, el jurado designó con el primer lugar al trabajo presentado por Marco Antonio Berger García, alumno del 8º. Semestre de la licenciatura de Economía, con el título "Hacia el desarrollo de un mercado secundario de hipotecas en México. El trabajo trata uno de los problemas sociales más crecientes en México, como es la vivienda. Aborda esencialmente la problemática de la oferta de vivienda, incorporando el análisis de la potencialidad de incorporar un mercado de valores en hipotecas que contribuya a financiar y abaratar el costo de ésta. Sin duda, y por ello la designación del jurado, se trata de un tema que se ha discutido poco desde la perspectiva académica.

No obstante que el jurado del certamen consideró pertinente dejar vacante el tercer lugar de la misma categoría, recomendó para su publicación el trabajo presentado por el Mtro. Carlos Rafael Aviña Vázquez, profesor del Departamento de Contabilidad, con el título de "Sociedad y Economía: la agenda de la educación contable en el ámbito universitario de México". El tema resulta ser interesante, ya que se tienen pocos estudios teóricos sobre la enseñanza de la contabilidad, especialmente para el caso de nuestro país donde la contabilidad se enseña como una disciplina autónoma de la economía y la administración.

En la sección de coyuntura se incorpora el trabajo del Mtro. Enrique Rojas Díaz y la Lic. Gema Dolores Hernández Ochoa con el título de "la productividad de los investigadores en el área de las ciencias económicas y los retos de la investigación social en Jalisco". El trabajo presenta una serie de indicadores de investigación social y económica de las instituciones de educación superior de Jalisco, relacionándolos con los cambios sucedidos en el ámbito internacional, así como con las restricciones presupuestarias a que ha estado sujeta esta actividad. El tema resulta importante para la reflexión y análisis, dadas las acontecimientos que sacuden el país, a partir de la huelga en la Universidad Nacional Autónoma de México y las manifestaciones contra el bajo presupuesto por parte de la Universidad de Guadalajara.

La traducción del artículo Educación y desigualdad del ingreso personal en México fue realizada por el Dr. José Héctor Cortés Fregoso, en el cual se analizan los logros educativos de la mano de obra mexicana y su relación con la distribución del ingreso. El autor menciona el retroceso que han tenido los grupos de la población con menores niveles de educación. Este fenómeno no es exclusivo de México, pero representa un reto para quienes hacen la política económica, porque requiere una atención especial, sobre el que debe poner atención especial la política gubernamental. La importancia del tema se acrecienta por el uso de modelos econométricos, los cuales aportan elementos de precisión para el rigor del análisis.

El Mtro. Jorge Barba Chacón hace una relatoría, que resulta agradable y de atinados comentarios, al libro "La nueva producción del conocimiento". En el texto se analiza la masificación que están teniendo las instituciones de educación superior del país y las implicaciones con la producción del conocimiento.

La sección de internet ofrece cuatro direcciones de interés económico. Los propuestos en la presente revista ofrecen todos diversos aspectos de información estadística, especialmente de carácter económico, pero también específica, una relacionada con España y otra con Argentina. Un atractivo de las direcciones es que cuenta con un juego de simulación del mercado financiero. En otra de las direcciones encontrará artículos e información especializada en temas de economía.

En la sección de estadística se relaciona, en un primer cuadro, información relevante de las unidades económicas y el personal ocupado por actividad productiva, en el Estado de Jalisco, haciendo una comparación entre 1993 y 1998. En un segundo cuadro se detalla el flujo acumulado de ingresos y egresos que generó el gobierno federal, de enero a septiembre de 1999. En otro cuadro se dan a conocer la oferta y demanda de bienes y servicios, en forma trimestral, de 1997 a 1999. Y en último cuadro, se ofrece la cantidad de población de ascendencia mexicana que vive en los Estados Unidos.

Esperamos contar con los comentarios de todos los lectores de nuestra revista, ya que son importantes para avanzar en la calidad y profundidad de los temas, así como en su presentación.

Globalización y democracia:

Reorientar la política económica mexicana a partir de la apertura comercial

Enrique Arámbula Maravilla *

INTRODUCCIÓN

¿Qué quieren decir nuestros gobernantes y los economistas cuando prometen desarrollo, prosperidad y mayores estándares de vida? ¿Existe algún objetivo medible a través del cual se pueda juzgar si las personas en una sociedad en particular o en el mundo, esperan que las innovaciones tecnológicas y políticas, incluyendo las de orden fiscal, sean beneficiosas y conduzcan a la creación de más riqueza?¹ ¿Cómo se puede asegurar que una innovación financiera, un cambio en la estrategia de una compañía, o un cambio en la política de gobierno mejor o agrave una sociedad?.

La razón es simple: los mercados financieros desarrollados y relativamente libres, evitan la persistencia de los errores. Al hacerlo, redirigen rápidamente el uso de capital y aseguran que los ahorros y capitales se asignen de manera más eficiente. Si la suma mencionada disminuye, ¿a dónde va la riqueza? Eso depende; cuanto menor es la capacidad de mover capital y mayores son las restricciones sobre la inmigración de las personas, mayor es la posibilidad de que su valor reducido se pueda ver como una pérdida permanente. Con ello, to-

El presente artículo obtuvo el primer lugar, en la categoría de profesores, investigadores y estudiantes de maestría, en el certamen organizado por esta revista bajo el título "Premio en Ensayo Económico 1999, Expresión Económica. Revista de Análisis".

das esas cosas que se espera sean sólidas —el esfuerzo y la ingenuidad de las personas— se transforman en brisa tenue. Se pueden esperar más errores, y sus efectos puedan durar mucho más.

El presente trabajo pretende revisar el esquema bajo el que se ha configurado este fenómeno denominado integración o "globalización" mundial de la economía y su relación con la democracia. En palabras de Held:

"La globalización (...) implica, por lo menos, dos fenómenos distintivos. Primero, sugiere que la actividad económica, política y social tiene un alcance mundial. Y segundo, establece que ha habido una intensificación de los niveles de interacción y de interconexión entre los Estados y las sociedades que integran la sociedad internacional. Lo que resulta novedoso acerca del sistema global moderno, es la intensificación crónica de los patrones de interconexión, mediados por fenómenos tales como la moderna industria de comunicaciones y la nueva tecnología de la información, así como la dispersión de la globalización dentro y a través de nuevas dimensiones de interconexión: tecnológicas, organizativas, administrativas y legales, entre otras. En el presente, la política se desarrolla con todo su habitual incertidumbre en el contexto de un mundo permeado y trascendido por el flujo de bienes, la comunicación a través de líneas aéreas, el tráfico aéreo y los satélites espaciales".²

La propuesta es sencilla, dadas las características del ensayo. Soy honesto; intento partir y avanzar de un apretado resumen e síntesis extensiva, del curso generado por el análisis de los factores socio-políticos y económicos en que se generan las alian-

*Licenciado en Derecho por la Universidad de Guadalajara y actualmente estudiante del 1er. Semestre de la Maestría en Planeación de la Educación Superior en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

¹ Los chispazos de creatividad humana están siempre allí, probablemente distribuidos al azar en todo el mundo. La prosperidad, sin embargo, no se debe a nuevas ideas sino a la comercialización de estas ideas. Y los incentivos para comercializar las ideas dependen en gran medida de los impuestos y del acceso a los mercados financieros.

² D. Held. "Democracy, the nation-state and the global system".

zas económicas y el impacto con que éstas inciden en la población, en sus estructuras normativas y en los procesos democráticos.

EL FENÓMENO GLOBALIZADOR Y LA APERTURA COMERCIAL

La globalización y la informatización, instituidas por redes de riqueza, tecnología y poder, están transformando nuestro mundo. Están ampliando al mismo tiempo nuestra capacidad productiva, nuestra creatividad cultural y nuestro potencial de comunicación. Pero no todo es belleza. Aunado a ello, también están privando de sus derechos ciudadanos a las sociedades, deteriorando la democracia misma. Como las sociedades del Estado y las organizaciones de la sociedad civil se basan en la cultura, la historia y la geografía, la aceleración repentina del tiempo histórico y la abstracción del poder en una red de ordenadores están desintegrando los mecanismos de control social y representación política existentes.

Es en este mundo que estamos viviendo, donde las malas políticas, las prácticas bancarias corruptas, las cuentas deshonestas y las monedas con una pari-

dad ficticia, pueden tener graves consecuencias en sociedades más atrasadas. Y aunque Estados Unidos, con su vasto mercado interno está considerablemente menos "globalizado" que otros países industrializados, millones de empleos estadounidenses y miles de millones de dólares están atados a transacciones económicas internacionales,³ por lo que no es necesario ser un eminente politólogo, sociólogo o conocedor de las nuevas reglas del mundo económico, para darse cuenta de que en los discursos de los economistas y de los políticos, se busca naturalizar y dar un tinte de legalidad, más que nunca a la desigualdad. Luego de escucharlos en el discurso oficial tan traído y llevado, uno tiene la sensación de que la pobreza, el hambre y el desempleo se han convertido en el justo castigo que deben pagar los ineficientes, porque no nos hemos adaptado a las nuevas reglas del mercado.

Y encontramos a lo dicho pretextos que intentan validar lo dicho. Por ejemplo, un proceso en el que se escuda la "globalización", es en la imagen del individuo autosuficiente y eficiente, para lograr desentenderse sin remordimientos de las consecuencias de su práctica y justificar la miseria interna de los países en vías de desarrollo.⁴ Digamos que la globalización se ha convertido en el nuevo consuelo de los tontos. ¿Por qué nos quejamos de nuestro desempleo? ¿Acaso no vemos que hay desempleados en todo el mundo? Lo cierto es que se han globalizado los "ejércitos de reserva" y las deudas más que las inversiones productivas. Pero desde el gobierno continuamente se nos "recuerda" que nuestro sistema no inventó la pobreza y que siempre han existido pobres, y así, naturalizando una construcción social imaginaria e irreal, perfectible para el exterior, pretenden silenciar a las voces críticas.⁵

Curiosamente siempre pierden los mismos en aras del desarrollo, queriéndose homologar la "autonomía" del mercado con la del ser humano: "se mistifica el papel del mercado y se beatifica el del Estado",⁶ ya que pocas veces en la historia éste se ha visto tan condicionado por las estructuras. Pero la "meritocracia" es el dogma de los liberales y la paradoja se disuelve en su idea de hombre eternamente potencial.⁷ El discurso capitalista se las ha ingeniado para aparentar a sus crisis como catástrofes naturales, impredecibles y sin responsables. Este es el proceso dia-

³ N. HAAS, Richard y LITAN, Robert E. *La globalización y sus inconveniencias*. Revista *Este País. Tendencias y opiniones*. Número 89, agosto 1998, p. 12.

⁴ Más por menos. Por: Alejandro Formanchuk <http://www.elunel.com.ar/columnas/soci04-1.htm>

⁵ Hambrientas 800 millones de personas. Todas las noches, casi 800 millones de personas se van a dormir con hambre, en los países en vías de desarrollo. Otros 26 millones más están más desnutridos, en zonas industrializadas de Europa del Este y territorios de la antigua Unión Soviética, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), que ha publicado su primer informe global con el título: *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo*. Periódico *Público*. 15 de octubre de 1999. Número 762.

⁶ VILLARREAL, René. *Hacia una nueva economía de mercado Institucional y Participativa. El reencuentro del mercado con el Estado y la Sociedad*. Ediciones Castillo, 1ª edición, 1998.

⁷ Si la idea de mercado-hombre no convence, se puede apelar a la imagen de mercado-Dios. En este orden de ideas, nosotros, pobres aldeanos de este mundo, padeceríamos los embates de un dios vengativo que nos castiga haciendo "explotar" crisis en Asia, "desatando" devaluaciones en Brasil, "derrumbando" mercados europeos o "inundando" economías que se esfuerzan por emerger.

léctico en el que ha caído el iluminismo. El mismo racionalismo que logró liberarse de los dioses paganos de la Lluvia o el Trueno ha creado un nuevo dios tan enigmático y poderoso como los primeros. Hoy al mercado se le rinde culto, se lo adora y se le ofrecen los sacrificios que los “brujos” del Norte aconsejan: ajuste fiscal, privatización indiscriminada, libre mercado, libre movimiento de capitales, reducción del estado, **pago de los intereses de la deuda**.⁸

Pero así y todo, el cumplimiento estricto de estas formas no garantiza la bendición celestial, y nuestro país es un caso paradigmático. Como lo señala Paolo Biffani: “... la globalización crea oportunidades, incertidumbre y riesgos. La creciente concentración del poder económico y el incremento de las desigualdades sociales y económicas que acompañan a la globalización, afectan inevitablemente a la democracia, ya que implican diferentes capacidades para aprovechar las oportunidades y diferentes grados de vulnerabilidad frente a los peligros que ésta conlleva. Mientras mayor es la vulnerabilidad económica y social, más se incrementan las posibilidades de conflictos y las amenazas a la democracia”.⁹

Se recurre a la deshonestidad disfrazada de sanas políticas económicas y públicas, del famoso “libre mercado económico”,¹⁰ para tratar de justificar los “medios” en virtud de un “fin” —la famosa “cirugía sin anestesia”— la cual termina confundiendo los “medios” con el “fin” al exaltar la convertibili-

dad, el recorte del gasto y las privatizaciones como “metas” y no como lo que son: instrumentos para mejorar la calidad de vida del pueblo. Esta distorsión del crecimiento económico, encuentra un natural rechazo del juicio de la acción por los solos efectos, como el juicio de la acción por las solas intenciones, pero si tenemos que juzgar lo que nos han dejado los años de administración salinista con el nacimiento del “libre mercado”, de la “liberalización de la economía para entrar al primer mundo”, y de la ola neoliberal, nos encontramos con un país terriblemente injusto y con una soberanía mancillada por el poder financiero. Esta injusticia viene a ser provocada por la desigual distribución en los ingresos y por una concentración desvergonzada de dinero. Nunca tan pocos tuvieron tanto y nunca el capitalismo mostró tan impunemente su verdadero rostro.

Lo cómico-trágico de esta escena, es ver las reacciones que tiene la élite económica, política y social, cuando alguien —llamado: ONG’S, Iglesia o periodismo—, denuncia esta triste realidad. Y nos encontramos con diversos puntos de vista: El cínico niega todo, jurando que estamos en el mejor de los mundos y carga sus armas contra el mensajero. El tecnócrata dice que es el costo inevitable y previsto de las grandes reformas y clausura cualquier discusión “subjetiva”, y el hipócrita se sorprende.

Pareciera ser que hoy está de moda “sorprenderse” por las estadísticas. Muchas personas andan con el ceño fruncido y preocupadas, cuando se enteran que en nuestro país hay niños y ancianos que no comen todos los días, y que algunos hasta se mueren de hambre. Muy preocupados también se presentan los grupos de industriales y las élites político-económicas por obtener el máximo de rentabilidad y reclamando una urgente “flexibilización” (eufemismo de explotación), se sorprenden ahora por los efectos de nuestra política económica, que proclama —en el discurso—, un verdadero desarrollo económico basado en la sustentabilidad y en el pleno y absoluto respeto a la naturaleza. ¿Cómo es posible la pobreza si yo les pago lo “justo” que marca la Ley? Sería bueno que estos señores tuviesen la delicadeza, mientras viajan rumbo a sus “countries” privados, de mirar por la ventanilla. Aunque mas no fuese por curiosidad.

⁸ Las negritas son del que escribe este ensayo.

⁹ BIFANI, Paolo. *Globalización, economía y democracia*. Revista Internacional de Filosofía Política. Número 12, Madrid, España 1998, p. 87.

¹⁰ El neoliberalismo implantado con Carlos de Salinas en México, contempló dos grandes principios: el de Adam Smith, de que toda participación del Estado en la promoción del desarrollo económico es nociva. Este no debe intervenir en la actividad económica, sino convertirse simplemente en garante del cumplimiento de las leyes y de los contratos. La otra característica de esta categoría es la teoría, también de Adam Smith, pero desarrollada por David Ricardo, que consiste en que los países logren la mayor riqueza y prosperidad cuando se abren al libre comercio con el exterior, ya que éste propicia la asignación óptima de los recursos productivos, el aprovechamiento de las ventajas comparativas, de manera tal, que según esta teoría, las naciones se desarrollan mucho mejor.

La fase actual de la globalización parece coincidir con el triunfo de la economía de mercado y de la tesis, no sólo de los liberales, sino de los extremos del neoliberalismo o *laissez faire* contemporáneo. Es aquí donde aparece la manipulación ideológica del fenómeno de globalización. Este, como todo proceso histórico de muy larga gestación, con sus fases de aceleraciones, rupturas y desaceleraciones, ha marcado un camino y constituye a la vez un desafío. Si bien no es posible aislarse ni oponerse a este proceso histórico que tiene existencia real y casi omnipresente, es posible orientarlo dentro de cánones democráticos.

No es la globalización *per se* lo que hay que atacar, ya que ella podría generar importantes beneficios para las mayorías, sino el instrumental a favor de una élite y su subordinación a la lógica insensible del mercado. Es decir, el cauce y explotación de los poderes dominantes en función de intereses particulares y de una ideología que los legitima, al asumir que los individuos, actuando racionalmente en la maximización de sus beneficios personales, alcanzan su máximo bienestar social, confundiendo elección privada con elección pública, proyectando la pretendida racionalidad del mercado a la sociedad como un todo. Seamos conscientes de que el mercado no es un espacio racional y neutro que pretende el dejar hacer, dejar pasar, sino que es un espacio de confrontación de poderes económicos y políticos.¹¹

¹¹ BIFANI, Paolo. *Opus cita*, pp. 87-88.

¹² En la década de los 70's la existencia de un mercado sin competencia externa desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. El productor carecía de acceso a insumos de precio y calidad internacionales, lo que se conjugó para crear una estructura productiva sobredimensionada en muchos sectores, no especializada en otros, con rezagos tecnológicos y actitudes monopolísticas en la mayoría. La calidad de los bienes no correspondía a su precio, y por lo tanto, era imposible colocarlos en el mercado mundial. El consumidor nacional era cautivo de esa política, y tenía que subsidiar buena parte de la ineficiencia productiva. Ni el empleo ni el salario podían crecer sanamente, ya que el aumento artificial en uno u otro desembocaba, automáticamente, en escasez o en el alza de precios.

¹³ *Ibidem*, p. 15.

¹⁴ CONCAMIN. "Una Política Industrial para México", Octubre 1989. Mimeo.

Cuando México decide apostar su ingreso al primer mundo al inicio de la década pasada, se partió de premisas básicas del desarrollo, teniendo entre sus objetivos: recobrar la estabilidad macroeconómica, promover la eficiencia microeconómica y la vinculación a otros países y regiones, para lograr la recuperación de la confianza del exterior y poder retomar el crecimiento nacional; la creación de empleos y la promoción del bienestar de la población.¹² Para cumplir con dichos objetivos, el gobierno exigió, ante todo, un gran esfuerzo de concertación entre actores nacionales e internacionales, lo cual requirió de una nueva actitud y una nueva relación entre gobierno y sociedad, y por la otra, amplias y profundas negociaciones entre el gobierno mexicano y países, surgiendo, como uno de los más importantes, la firma del Tratado de Libre Comercio, con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá en 1994.

El papel promotor asumido por el gobierno mexicano implicó una nueva relación del Estado con los particulares, especialmente la inversión extranjera, partiendo de la ideología que acusa y apoya el neoliberalismo, el cual ha sido señalado por Michel Crozier: "El Estado moderno no debe (ni puede) estar diciendo a los ciudadanos lo que deben hacer, sino que debe crear un contexto favorable para que ellos mismos puedan realizarse creativamente".¹³ Esta tesis podemos considerarla válida en el terreno económico, ya que en el mundo contemporáneo, fue señalado por la CONCAMIN a finales de 1980, resulta en extremo arriesgado determinar actividades idóneas para un país, debido al dinamismo que caracteriza la evolución económica contemporánea.¹⁴ Por ello, en lugar de que el Estado moderno asigne tareas específicas a los sectores productivos, debe crear las condiciones más favorables para el desarrollo de la competitividad general del aparato económico, correspondiéndole a los particulares decidir en qué actividades invertir capitales, y en qué forma consagrarles tiempo y esfuerzos a hacerlos producir. El Estado debe, por una parte, eliminar obstáculos innecesarios al desarrollo de la creatividad e ini-

ciativa de la sociedad, y por el otro, crear instrumentaciones promotoras.¹⁵

a) El papel de la democracia en la economía del libre mercado. Nunca la democracia fue tan universal, mas nunca fue su sustancia tan indefinida y tan equívoca. Nunca su propio sentido fue tan confundido como hoy día. Nunca ha sido tan popular. Al mismo tiempo, quizá nunca fue una expresión tan banal, tan sometida en sus expresiones más operativas, en su dimensión más radical, a la fuerza de otros vectores de organización social, como la economía, los procesos de transnacionalización que se tienden a considerar tan deseados como inevitables, la homogeneización cultural o sencillamente, la pérdida efectiva de la ciudadanía – base real de la democracia –, que conllevan la pobreza y la marginación modernas.¹⁶

La democracia incluye muchas dimensiones. Las más comúnmente citadas son: libertad, igualdad, equidad, participación, justicia, no discriminación, etcétera. Cada dimensión, a su vez, es objeto de interpretación, tanto en lo conceptual como en lo referente a su “praxis”. Así, lo que se considera democrático en un determinado contexto y momento histórico, puede no serlo en otro contexto y época. Según Paolo Bifani (1997, p. 63), “el desarrollo industrial y el

comercio han contribuido a la democracia, pero también han creado obstáculos a la misma y originar crecientes desigualdades y una extensa división del trabajo y de clases”. En este contexto, los partidarios de la ideología: dejar hacer, dejar pasar, ven a la democracia como una amenaza para la propiedad y la cultura, considerándola como un sistema que favorece la codicia para robar y hundir a los pudientes, presentando la distribución de la renta o la riqueza como un grave problema en los grandes apartados de la economía.

En las sociedades democráticas, las principales relaciones de redistribución entre los agentes se producen mediante la política de impuestos, las transferencias sociales y los servicios públicos.¹⁷ En algún sentido, buena parte de la legislación de un Estado se puede ver como redistributiva, pues con frecuencia existen perdedores y ganadores. Piénsese, por ejemplo en la legislación comercial, y más claramente, en la de salarios mínimos, y preguntémosnos: ¿Existe una relación entre democracia y políticas de redistribución? Es una pregunta compleja, y seguramente sin una repuesta única clara. Todo dependerá de muchos factores, y entre ellos, el de nuestra definición de la democracia.¹⁸

¿Cómo utilizar este enfoque del proceso político en el estudio que aquí nos interesa, de la relación que guarda la desigualdad y la redistribución dada por el neoliberalismo?. No se trata de resolver el problema del poder y del conflicto, sino de sacar adelante la condición precisa para el comercio, construir sólo el entramado de un encuentro entre personas entendidas como “agentes”, categorías formales del cambio, productores y consumidores y cuya condición asimétrica de partida no se considera un trauma para la libertad, pues se supone que el mercado igualará mecánica y automáticamente sus respectivos papeles en un único pero supremo instante: el del intercambio. En consecuencia, debe olvidarse el discurso oficial del neoliberalismo centralizado, donde se sacraliza al mercado en la medida en que es contemplado como un mecanismo de regulación que no precisa de instancias exógenas, y en donde a partir del cual se pueden resolver los grandes problemas de asignación de los que depende la consecución del máximo

¹⁵ Carlos Salinas de Gortari, tomó, entre otras, las siguientes medidas: *Desregulación. El Desarrollo tecnológico*, con la aprobación de una moderna Ley de Propiedad Industrial, creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), y el Centro Nacional de Metrología (CENAM), *Impulso a la pequeña y mediana empresa*, adoptando diversas disposiciones jurídicas para crear nuevas formas de organización interempresarial, por citar algunas de las acciones emprendidas.

¹⁶ TORRES LÓPEZ, Juan. *Sobre democracia y economía. Algunas reflexiones contra corriente*. Revista Internacional de Filosofía Política. Número 12, Madrid, España 1998, p. 29.

¹⁷ ORTUÑO ORTÍN, Ignacio. *Democracia y distribución: el enfoque de la Teoría Económica*. Revista Internacional de Filosofía Política. Número 12, Madrid, España 1998, p. 20.

¹⁸ Las sociedades democráticas modernas difieren considerablemente por el tipo de instituciones que han desarrollado. Algunos países sólo presentarán dos partidos políticos relevantes y sistemas electorales proporcionales, y otros, de sistemas parlamentarios, etc. Unos se han dotado de sistemas presidencialistas y otros de sistemas parlamentarios, etc. Es de esperar que como consecuencias de estas diferencias institucionales, sus políticas redistributivas también difieran considerablemente.

grado de libertad individual y de bienestar social, para erradicar el incremento de las desigualdades y de la insatisfacción en nuestro planeta y particularmente en México, de las necesidades básicas.

Este fenómeno puede ser contemplado desde diversos puntos de vista: desigualdad interpersonal, espacial o regional, tasas de pobreza, analfabetismo, inseguridad pública, etcétera, pero que no admite la más mínima discusión: la distribución de la renta y la riqueza que hoy en día es mucho más injusta. Valga como prueba, tan sólo que de 1960 a la fecha, la diferente entre el 20 por ciento más rico de la población mundial y el 20 por ciento más pobre, se ha multiplicado por tres.¹⁹ Confirma lo anterior, el hecho de observar que en México la brecha entre ricos y pobres se va zanjando cada vez más. Es por ello que la política social implementada por nuestro gobierno tiene mala fama. La opinión pública se duele de la desigualdad y pobreza que pesan sobre los habitantes de México. Recordemos el viejo PIDER (Programa de Inversión para el Desarrollo Rural). Después el COPLAMAR (para atender a zonas marginadas), en los años 80; el PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad), de los 90, y ahora el actual PROGRESA. El piso de servicios gubernamentales en materia política social se ha subido continuamente, pero debemos reconocer que han faltado programas de crecimiento económico que complementen los programas de desarrollo social y hagan permanentes sus beneficios.

En este proceso de integración económica, seamos claros. Ninguna democracia puede darse el lujo de abandonar al mercado la solución de sus problemas distributivos y de equidad. La lógica del mismo

y las relaciones que en él dominan exacerbaban los conflictos, pueden socavar la libertad, tanto o más que cualquier gobierno opresivo y ser, en el largo plazo, desastrosa para la democracia; ésta exige la reducción de las desigualdades económicas a fin de garantizar equidades políticas y libertades individuales.²⁰

En el actual modelo de transición democrática que implica el final de este siglo, en el apartado de la economía, ésta no se da ni se dará de manera aislada. El camino hacia nuevos sistemas democráticos es un hecho en todo el mundo, y no debe hablarse de transición solamente hacia economías de mercado abiertas e integradas al capitalismo global, sino también de sistemas políticos que se han liberado y abierto a la competencia en un esquema más democrático y participativo,²¹ compuesto por cinco pilares de la transición democrática que permitirán a los gobiernos no democráticos transitar hacia nuevas estructuras que garanticen a través de un gobierno electo por el voto popular, de un gobierno con autoridad (de facto), para desarrollar nuevas políticas y de la independencia y autonomía de los tres poderes, los derechos y obligaciones de la sociedad civil. Veamos cuáles son:

El primer pilar lo compone la sociedad civil con las organizaciones y grupos independientes del gobierno que persiguen un fin común. Los movimientos y agrupaciones, a través de una forma de organización eficiente, pueden transmitir los intereses de toda la comunidad. Sin embargo, debe evitarse caer en problemas de ingobernabilidad por un exceso de asociaciones que atomicen las posturas y necesidades sociales.

El segundo pilar es una sociedad política para seleccionar y monitorear a los gobiernos democráticos a través del uso de instituciones democráticas, como partidos políticos, elecciones, reglas electorales, legislaturas, etc. Esta es la única vía de acceso legítimo al poder, por medio del derecho lícito de ejercer el control sobre el aparato gubernamental y el poder público.

El estado de derecho funge como el tercer pilar, e implica que el grado de autonomía e independencia entre la sociedad política y la civil se sustente en la ley. El estado de derecho debe brindar un marco normativo aceptado por la mayoría y debe establecer cla-

¹⁹ TORRES LÓPEZ, Juan. *Opus cita*, p. 42.

²⁰ Recordemos que el Estado se sustenta en reglas, normas, estructuras, y en breve, de una serie de reglas del juego, dentro de las cuales cada sociedad opera, y que son fundamentales para enfrentar los problemas sociales y económicos de la democracia. Pero éstas se ven superadas, resquebrajadas, violadas por las presiones provenientes de un sistema internacional donde estas reglas son limitadas, defectuosas, puntuales o simplemente no existen, dada la incapacidad, tal vez imposibilidad, sin duda la escasa voluntad para establecerlas en un sistema multipolar como el originado con el fin de la guerra fría.

²¹ VILLARREAL, René. *Opus cita*, pp. 205-206.

ramente las jerarquías de leyes y las atribuciones a cada órgano de gobierno. Este pilar es condición "sine qua non" para la existencia de la democracia.

El cuarto pilar es una burocracia profesional de servicio civil, compuesta por administradores del aparato estatal que den continuidad a la administración pública y sus proyectos. Asimismo, debe institucionalizar la actividad económica por medio del cumplimiento expedito y honesto de sus funciones y atribuciones.

Por último, dada la interrelación existente entre el sistema económico y el político, es indispensable un conjunto de normas, instituciones y regulaciones socio-políticas aceptadas y facultades que medien entre el mercado y el Estado. De esta manera, las organizaciones e instituciones permiten la operación de la economía y el desempeño económico permite las libertades políticas individuales.

La reforma del Estado²² implica cambios jurídicos en la mayoría de los renglones en que su participación es importante, destacándose: 1) La Reforma del Estado y su rol en el campo económico. 2) La política de empleo. 3) Difusión del acceso a la propiedad de los medios de producción. 4) La opción por los pobres. Política para la superación de la marginalidad y la pobreza: a) La educación en los valores; b) La formación general y profesional; y c) La

participación en el proceso de atender las necesidades básicas. 5) La organización vecinal. 6) La deuda externa. 7) Las políticas de integración económica y relaciones con el resto del mundo, puesto que como ya vimos anteriormente, todo sector del ordenamiento jurídico mantiene una relación de dependencia con los hechos de naturaleza económica y con los signos generales de la economía.

EL PAPEL DE LA SOCIEDAD Y EL ESTADO MEXICANO EN EL MARCO DEL NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

Los procesos de integración económica, las políticas de ajuste estructural y en general la modificación de los modelos de desarrollo económico, plantean preguntas y problemas diversos y complejos. Los cambios que en los más diversos órdenes se han venido dando con el advenimiento del fenómeno comentado, han suscitado todo tipo de interpretaciones: desde posturas que sostienen que en realidad es poco lo nuevo que hay bajo el sol.²³ México y sus estados deberán apostarle, por lo tanto, al fortalecimiento de los organismos económicos existentes, a su complementación con nuevos mecanismos de cooperación financiera regional y a la subregionalización.

Las crisis vividas han hecho evidente que México y el mundo en general, siguen siendo muy vulnerables a los ciclos de financiamiento externo. Ello llama la atención sobre la necesidad de contar también con mecanismos nacionales apropiados para manejarlos en forma eficaz. Todo esto ha sido objeto de énfasis en los análisis de la CEPAL a lo largo de la crisis: "la importancia de cambiar el centro de atención de las autoridades del manejo de las crisis hacia el manejo de las bonanzas, ya que las primeras son, en muchos sentidos, el resultado inevitable de bonanzas mal marejadas".²⁴ Este postulado, que se aplica, por supuesto, a las instituciones internacionales, es válido con igual razón para las políticas nacionales.

Las crisis que hemos vivido nos proporcionan la posibilidad de repensar, en forma integral, el ordenamiento financiero mundial para construir, a partir de esta reflexión colectiva, formas de cooperación internacional y regional mucho más eficaces y equilibradas. Por lo tanto, deberá destacarse la importan-

²² HERNÁNDEZ RAMÍREZ, José Luis. *El derecho a la vivienda como un derecho humano básico*. Primer concurso nacional de ensayo sobre Derechos Humanos. Comisión Nacional de Derechos Humanos y otras instituciones. 1996.

HERNÁNDEZ RAMÍREZ, José Luis. Junio 13, 1997. Foro: "Jalisco en la desregulación". Mesa de trabajo 1: LEYES Y REGLAMENTOS, con el trabajo en conjunto: "Los retos de la construcción del nuevo federalismo mexicano".

²³ PEÓN SOLÍS, Arturo. *A propósito de la globalización: ¿es inminente la desaparición del Estado?*. Revista *Este País*. TENDENCIAS Y OPINIONES. Número 102, septiembre 1999, p. 33

²⁴ INSTITUTO INTERNACIONAL JACQUES MARITAIN COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) PALABRAS DEL SECRETARIO EJECUTIVO DE LA CEPAL, DR. JOSÉ ANTONIO OCAMPO, EN LA SESIÓN DE INSTALACIÓN DEL SEMINARIO: "LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS Y SUS EFECTOS SOBRE LOS MERCADOS EMERGENTES" Santiago de Chile, 29 de marzo de 1999. <http://www.eclac.cl/espanol/portada/jaomartainesp.htm>

cia de diálogos abiertos entre países desarrollados y en vías de desarrollo.²⁵ Estos deben servir de base para alimentar una amplia negociación, en foros apropiados, en los cuales los países en desarrollo estén adecuadamente representados. Sólo así quedarán incorporadas las reformas, que el mundo en vías de desarrollo tiene derecho a exigir para garantizar un orden financiero internacional más apropiado.

Las ventajas competitivas de las naciones hoy en día no se encuentran sustentadas en la relativa abundancia de un determinado factor de la producción, tampoco por la existencia de más o menos mercado, sino en aquellos mercados con instituciones que están generando incentivos para la productividad, la creatividad y la eficiencia.²⁶ Los mercados económicos eficientes, son aquellos en que los costos de transacción y transformación son muy bajos y presentan un conjunto de características básicas: la existencia de un estado de derecho, clara especificación de los derechos de propiedad, los cuales ofrecen incentivos

para el crecimiento productivo; bajo costo de la obligación de cumplimiento de los contratos; la existencia de capital social, la confianza.

La actualidad económica y financiera conduce en numerosos países a la concentración del capital, fenómeno permanente en las economías de mercado.²⁷ Entre nosotros, los grupos financieros constituyen la mayor expresión de los grupos en una economía que se ha caracterizado por la amplitud, la rapidez, la aceleración y hasta la improvisación de los cambios que la transforman,²⁸ y es aquí donde en la vivencia de este fenómeno económico, además de los intereses particulares, están también involucrados los intereses generales de la población, y es responsabilidad del legislador velar por su preservación, pero de una manera equilibrada y realista, evitando que la acción de los mismos pueda alterar el orden público económico.²⁹ ¿Qué papel debe desarrollar el legislador en la protección de los intereses generales y particulares de los grupos financieros? Son dos aspectos primordiales que debe cuidar: por un lado, el estímulo que debe ofrecer a la iniciativa privada y al desarrollo de las actividades económicas, y por el otro, la preservación de la soberanía nacional³⁰ y el respeto a las disposiciones adoptadas por el Estado para la regulación de la vida económica, al mismo tiempo que tiene la obligación de evitar la creación de capital social ficticio susceptible de lesionar el interés general y los intereses privados.

No ignoremos la utilidad y la idea de una política económica que, informando la acción de los poderes públicos, define sus criterios al respecto y adopta en su caso las oportunas decisiones de intervención y dirección, garantizando por parte del Estado el bienestar general, compromiso de que los poderes públicos garanticen a los ciudadanos la tutela de la existencia personal, y aproximarse así al objetivo de vivir en dignidad, organizando una existencia en que la persona ejercite su función de supremacía sobre el resto de las cosas que pueblan el mundo y están a su servicio, sin que ello signifique la plena servidumbre de ellas ni la dominación absoluta del sujeto que las utiliza.

La tarea que le corresponde a la sociedad y el Estado es sencilla, y consiste en asegurar unos niveles salariales adecuados al mantenimiento del traba-

²⁵ Diario *El País*, edición del 27 de Septiembre 1999; *Reconstruir la política económica*. A partir de la conferencia del Dr. José Luis Calva, ITESO, abril de 1997. Coordinación de Investigación Social. Cuadernos de Investigación y Análisis, número 2. Guadalajara, 1997.

²⁶ VILLARREAL, René. *Opus cita*, pp. 227-228.

²⁷ HERNÁNDEZ RAMÍREZ, José Luis. *El sistema económico mexicano*. Revista GENTE & NEGOCIOS. Edición especial 1998. Guadalajara.

²⁸ HERNÁNDEZ RAMÍREZ, José Luis. Auditorio "Carlos Ramírez Ladewig" de la División de Estudios Jurídicos. Conferencia: "La respuesta del Derecho ante la inflación y el cumplimiento de obligaciones". Foro: "LOS DEUDORES DE LA BANCA", convocado por el Frente Civil de Defensa Popular, A.C. Guadalajara, Jalisco, Mayo 31, 1996.

²⁹ RAY GUEVARA, Milton. *Ambiente conceptual para una legislación de grupos financieros bancarios*. Publicado en *Doctrina Jurídica Dominicana. Un aporte personal*. República Dominicana, 1990, p. 199. El Legislador deberá seguir promoviendo la aplicación de políticas claras y eficientes para lograr competir en un mercado transparente y leal para que el consumidor pueda adoptar una decisión libre y bien informada.

³⁰ Véase: CAPELLA, Juan Ramón. *Una visita al concepto de soberanía*. Revista *Crítica Jurídica*. Revista Latinoamericana de Política, Filosofía y Derecho, del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la U.A.P., número 13, año 1993, pp. 15-31.

jador y de su familia, incluso con una cierta capacidad de ahorro, mediante la dotación a los trabajadores de conocimientos y aptitudes cada vez más amplios, para un trabajo más calificado y productivo, pero requiere también una asidua vigilancia y convenientes medidas legislativas para acabar con fenómenos vergonzosos de explotación, sobre todo en perjuicio de los más débiles, inmigrados o marginales, participando el Estado directa o indirectamente según los principios con que se asignan los subsidios, en la creación de condiciones favorables al libre ejercicio de la actividad económica, encauzada hacia una oferta abundante de oportunidades de trabajo y de fuentes de riqueza.

Con el principio de solidaridad, debe participarse en la defensa de los más débiles, poniendo algunos límites a la autonomía de las partes que deciden las condiciones de trabajo, y asegurando en todo caso un mínimo vital al trabajador en paro.³¹ En efecto, la cooperación al desarrollo de todo el hombre y de cada hombre es un deber de todos para con todos, y al mismo tiempo, debe ser común a las cuatro partes del mundo. De lo contrario, si trata de realizarlo en una sola parte, o en un solo mundo, se hace a expensas de los otros; y allí donde comienza, se hipertrofia y se pervierte al no tener en cuenta a los demás.³²

No sería verdaderamente digno del hombre un tipo de desarrollo que no respete y promueva los derechos humanos, los derechos personales y sociales,

económicos y políticos, incluidos los derechos de las naciones y de los pueblos. Así, el verdadero desarrollo, implica una viva conciencia del valor de los derechos de todos y de cada uno, y de la necesidad de respetar el derecho de cada uno a la utilización plena de los beneficios ofrecidos por la ciencia y la técnica. Debe desplegarse una verdadera política de fomento económico general y sectorial, para cumplir con, al menos uno de los objetivos de la globalización económica: "La imposición a todos los países de dismantelar sus estructuras de protección comercial y abrirse al libre comercio": Otro de los objetivos fue el de dismantelar la participación del Estado en el fomento de la actividad productiva. Estos fueron los dogmas con que se instrumentó la esencia del neoliberalismo económico y a los cuales se asoció la globalización económica. La globalización es una realidad. Hay una creciente integración del mundo, pero los países que tienen éxito no se integran ni abriéndose de manera absurda al libre comercio, ni dismantelando la participación del Estado en el fomento a la actividad económica. Los "tigres asiáticos" combinan la administración de su comercio exterior con una política social pragmática.³³

¿Qué ha pasado en México? Dismantelamos todos los instrumentos de fomento económico, en vez de eliminar la corrupción. En vez de democratizar la administración del país, dismantelamos los pocos instrumentos que teníamos de fomento a la industria manufacturera. De acuerdo al marco en que se desenvuelve el sistema político mexicano en el presente, es claro que se resienten más sensiblemente las repercusiones de la situación económica y social prevaleciente, lo que dificultará llevar con éxito los programas implementados por el gobierno, de donde es oportuno mencionar lo siguiente:³⁴

1) Una inequitativa distribución de la riqueza, la cual es determinante para el tiempo actual, después de que culminó la etapa llamada "el milagro mexicano", que inicia con un período económico crudo y desesperado, caracterizado por la agudización de la pobreza, tanto cualitativa como cuantitativamente, con todas sus repercusiones, que van desde el aumento del abstencionismo político y electoral, hasta la participación de una parte de ese sector abstencio-

³¹ Carta Encíclica *Centesimus Annus* Colección de Documentos Pontificios, pp. 30-33. Cfr. Encíclica *Laborem exercens*, 8 : l.c., 594-598.

³² Carta encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*. Documentos Pontificios, número 30, p. 61.

³³ Nos refiere una anécdota el Dr. José Luis Galva, *opus cita*, p. 21. "En Nueva Orleans, a principios de este año, un colega economista estadounidense muy destacado me decía: "nosotros, mi país, es partidario ferviente del libre comercio, somos partidarios resueltos del libre comercio, excepto cuando se trata de nuestras importaciones, ahí sí nos cuidamos". Es decir, "hágase la voluntad de Dios, pero en los buyes de mi compadre". "El libre comercio que lo hagan los demás, nosotros no le entramos a esa religión".

³⁴ MAXIMO N. GAMIZ PARRAL, *Derecho Constitucional y Administrativo de las Entidades Federativas*. UNAM-México, 1990, pp. 18-19.

nista y de miembros del partido mayoritario en favor de partidos políticos de oposición o minoritarios.

2) La crisis económica y la elevación extrema de los precios de los satisfactores, correlativamente con desproporcionados aumentos salariales, han propiciado un sentimiento de inconformidad con el aparato gubernamental de una parte muy considerable de la población.

3) La Religión y la política, en donde las influencias entre el sistema religioso y el sistema político han provocado que las corporaciones que integran el primero de ellos, trate de volver a poner en el tapete de las discusiones la participación de la Iglesia en cuestiones de índole política, estimando que existe campo propicio para fortalecer la penetración y la influencia social de tales corporaciones.

4) En el aspecto internacional, se ha dado coto a que varias de las posturas adoptadas por el gobierno mexicano provoquen controversias, tales como las ventas de petróleo a bajo precio, la actitud asumida para la renegociación de la deuda y ampliación de la misma, la cantidad de petróleo que se exporta.

5) Por último, señalaremos las clases sociales, en donde vemos que el sistema de clases sociales, producto del sistema económico produce consecuencias en el sistema político, si tomamos en cuenta que el Partido Revolucionario Institucional no representa categóricamente una de las clases sociales mexicanas. En sentido formal, los campesinos y los obreros se encuadran en el Partido de la Revolución Mexicana, pero no son los únicos.³⁵

PROPUESTA GENERAL

Estamos conscientes de que el mundo se está encaminando rápidamente hacia una etapa en la que cada vez habrá mayor integración económica, lo que exigirá todavía más cesiones de control político, y de

³⁵ La búsqueda y la promesa de racionalidad contenidas en la noción de un Estado de derecho prolonga la exigencia de realización contenida en la definición misma que podemos dar de la libertad en el plano de la intención ética más fundamental. Lo político prolonga en este caso a la ética, dándole una esfera de ejercicio. Además, prolonga la segunda exigencia constitutiva de la intención ética, la exigencia del reconocimiento mutuo: esta exigencia que me hace decir que tu libertad vale la mía.

hecho, de soberanía. Los gobiernos, ante esta perspectiva, tendrán que abocarse a atraer e invitar a inversionistas, ahorradores y personas y empresas con tecnología —mexicanos y extranjeros—, en lugar de pretender que los puede conducir sin más, teniendo el legislador la obligación de colocarse en el discurso disyuntivo y ofrecer alternativas reales: Por un lado, la promoción de la inversión, tanto nacional como extranjera, y por el otro, la soberanía.

Para lograr la construcción de un marco ideal y justo para el desarrollo económico, debemos incluir a la población en las políticas económicas y también colocar en su correcto papel, la importancia de la conjunción Estado-población, así como permitir la participación de los diversos actores sociales y de la idiosincrasia de cada pueblo, la cual imprime sus características al proceso de crecimiento. El crecimiento y elaboración de políticas de desarrollo es, por consiguiente un proceso complejo en el que intervienen factores políticos, sociales, económicos, culturales e internacionales.

Debemos tener un manejo más sensato y muy responsable de las finanzas públicas, porque estamos reduciendo la inversión pública y aumentando impuestos. En los últimos años esta economía se ha manejado con la idea de que hay que tener en todo momento y lugar finanzas públicas equilibradas: los ingresos del gobierno tienen que ser iguales a los gastos del gobierno. Eso es equivocado. Para reactivar una economía hay dos mecanismos macroeconómicos fundamentales: uno es bajar las tasas de interés y estimular la actividad económica, hacer factible la inversión y el consumo de largo plazo, etc. El otro instrumento es la política fiscal: o se reducen impuestos o se aumenta la inversión. En México hemos hecho las cosas al revés.

Deben incrementarse los salarios reales, no como una medida suelta y aislada. Si así lo hiciéramos, se dañaría gravemente a las empresas. Tenemos que aumentar los salarios en medio de todo este paquete de medidas de política económica, no solamente por razones de justicia, sino para evitar que el poder adquisitivo de la población continúe deteriorándose, ya que junto con las altas tasas de interés y la escasez del crédito generan una caída de las

ventas, como ocurrió ya con la devaluación de 1994. Los empresarios lo verán así: Si caen las ventas, no tiene sentido producir. Hay que reducir la actividad y despedir personal. Mucho menos sentido tendrá ampliar la fábrica, ¿para qué, si no hay quien compre?. Habrá más gente compitiendo por los puestos de trabajo y dispuestos a contratarse por un salario menor, y disminuyen más los salarios. Estamos en un círculo vicioso y depresivo que hay que romper, y una de las maneras de hacerlo, es restaurando paulatinamente el salario.

a) El papel del mercado en este juego globalizador. En este mercado desequilibrado y desigual del fenómeno que venimos comentando, dadas las ausencias de regulaciones y de mecanismos compensatorios de las fuerzas imperantes, la dinámica del proceso histórico se orienta en beneficio de aquellos que ostentan el poder económico y político, sacrificando el bienestar de la mayoría a sus intereses, negando así con su quehacer el ejercicio pleno y real de la democracia, separando al individuo de la sociedad y someténdolo a la lógica del mercado.

Se asume que un mero mecanismo económico puede suplantar valores morales, sociales y éticos a que tiene del desarrollo, dejándolo sometido a un juego coyuntural, sin dirección. En este contexto, el individuo como ente social no existe: el término social es ambiguo, nadie sabe realmente lo que significa. Una economía social de mercado no es una economía de mercado, así como un estado social de derecho no es un estado de derecho; una conciencia social no es conciencia, y la justicia social no es justicia, y una democracia social no es democracia.³⁶

Deben lograrse cambios de instituciones y organizaciones que no se han podido consolidar. Existen elevados costos de transacción en la operación y funcionamiento de los mercados, escasez de información y mercados imperfectos. Es irreal el supuesto de que los mercados abiertos (desprotección) y libres (liberalización) son factores suficientes para

garantizar mercados eficientes. En este contexto, considera el economista René Villarreal,³⁷ deben tomarse en cuenta tres factores adicionales: donde funciona el mercado, dejarlo funcionar libremente. Que el sistema de precios asigne la producción en el mismo mercado; complementarlo donde existan fallas y externalidades (no sustituirlo o distorsionarlo) con una política activa de promoción del Estado (ésta ha sido parte del éxito de las economías del Sudeste Asiático).

En términos generales, se reconoce la eficiencia de los precios relativos como el mejor método para asignar los recursos de una economía y producir a menor costo y con la mejor calidad para enfrentar la competencia internacional en un mercado de economía abierta. Esto significa dejar que el funcionamiento del mercado dé las orientaciones para la acumulación de capital y la inversión productiva en un marco de apertura y competencia, en el cual la inversión privada sea el motor del crecimiento económico y la principal generadora de bienes, servicios y empleos productivos y bien remunerados.

Hay que reorientar al mercado donde tiene distorsiones. Cuando los costos y beneficios del mercado no reflejan los costos y beneficios sociales, hay que reorientar las señales de precios con políticas eficientes y eficaces de un Estado promotor, basado en un nuevo gobierno reformado y una administración pública modernizada, y con el enfoque de políticas amistosas del mercado que complementen, no que sustituyan a éste.

Todos los gobiernos intervienen en los mercados a través del "management" económico de las políticas fiscal, monetaria y comercial para buscar el equilibrio interno (estabilidad de precios), y el equilibrio externo (equilibrio en la balanza de pagos). El efecto tequila y el efecto dragón demuestran que también existe interdependencia de los mercados emergentes de los países en desarrollo, con las economías industrializadas.

Donde no existe el mercado, crearlo y fomentarlo, como es el caso de los países en desarrollo, donde todavía existen estructuras económicas distintas al mercado, como el "tianguis", en el que aún funciona el trueque. Más que un mecanismo eficiente de información transparente de mercado, se requiere

³⁶ HAYEK A. Friederich. Conferencia en la Universidad de Friburgo, 6 de febrero de 1979.

³⁷ VILLARREAL, René. *Opus cita*, pp. 233-239.

fomentar y crear mercados, desarrollarlos con una economía de la oferta que promueva la elasticidad de la oferta productiva; esto es, se necesita ampliar la capacidad de respuesta ante los cambios de las señales de mercado y ante las propias condiciones de hipercompetencia en los mercados abiertos y globales.

Por el lado de la economía de la oferta, es necesario reconocer los obstáculos estructurales o cuellos de botella que reducen la elasticidad o capacidad de respuesta de la oferta productiva, ante los cambios de los precios relativos, y de la demanda ante las condiciones de la competencia. En otras palabras, que frente a movimientos de los precios relativos o de la demanda efectiva, éstos no son suficientes para esperar una reacción favorable de la oferta y por lo tanto, se requiere una acción deliberada y promotora del

Estado para liberar la oferta productiva y eliminar los cuellos de botella, por ejemplo, en infraestructura, tecnología y sistemas de innovación. La receta es simple: desregular el mercado y eliminar la intervención del Estado en la economía, para que la oferta responda y la economía genere un mayor PIB y empleo de forma automática.³⁸

b) La reorientación del papel de la Empresa.

La nueva empresa, sea de carácter privada o pública, en el siglo XXI, deberá reestructurar su contenido y ser de otro tipo. Requiere de una nueva cultura productiva de gestión empresarial, de desarrollo del aprendizaje y el conocimiento en la parte laboral y de un gobierno promotor con políticas amistosas para promover la acumulación de capital y la innovación productiva a nivel de empresas. Debe eliminarse la burocracia que sobre regula para dejarlas jugar y competir en el mercado.³⁹

Esta concepción significa la superación de las dificultades que en el pasado impedían separar las actividades empresariales para integrarlas en un sector diferenciado de las economías familiares. La empresa, por tanto, es la célula del organismo económico⁴⁰ sobre la que recae la función consistente en obtener productos que satisfagan las necesidades humanas, lo cual implica el cumplimiento de una múltiple misión:

- a) Promotora, mediante la preparación, iniciación y desarrollo de las diferentes modalidades y etapas del proceso productivo.
- b) Mediadora entre los sujetos demandantes de productos y los poseedores de factores de producción (trabajo y capital).
- c) Organizadora de las actividades productivas, coordinando los múltiples medios instrumentales y humanos para la realización de un plan común.
- d) Debe asumir la responsabilidad social que le corresponde ante la sociedad, no sólo en cuanto a las cualidades de los productos vendidos, sino también a las reglas del mercado (leal competencia), incluidos los compromisos inherentes a su posición crucial en la contratación laboral y los movimientos de capitales. Deben llevarse a cabo esfuerzos precisos, a nivel nacional como al interior de cada entidad federativa, para mantener un clima favorable a la in-

³⁸ El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han reconocido los problemas estructurales en los países en desarrollo y han incorporado en sus programas de ajuste, el concepto de *ajuste estructural*, pero su prescripción de política se queda en la política de las Tres D's: apertura, privatización y liberalización de mercados, lo que ha provocado un debilitamiento progresivo de los fundamentos de la democracia misma. La pérdida de soberanía de los gobiernos a favor de instituciones supranacionales sin control democrático (bancos centrales, G-7, FMI, etc.), la creciente libertad concedida a las grandes empresas transnacionales y financieras, logradas a través de la firma de acuerdos internacionales de inversión, protocolos comerciales, dando como resultados la restricción a la libertad del ser humano, a la que se termina en su condición de productor/consumidor de mercancías y supeditarlos a todo proceso de decisión social al respeto del sistema de privilegios mercantiles establecido. Esas son las consecuencias generadas.

³⁹ Es necesario que los empresarios dejen de mirar a las empresas como una propiedad y la vean como un sistema de colaboraciones. Aunque parece obvio el concepto de empresa y no requiere explicaciones, en la práctica pueden presentarse dudas sobre qué sujetos u organizaciones merecen dicho calificativo. Las dudas pueden ser de tipo cuantitativo cuando se atribuye la condición de empresa a una fábrica o unos grandes almacenes y no a un pequeño agricultor, comerciante o artesano; pero son más frecuentes las de carácter cualitativo, pues, por ejemplo, incluso algunas normas legales establecen la diferencia entre empresarios y profesionales, lo cual puede inducir al error de suponer que la prestación de servicios por cuenta propia no es una actividad empresarial.

⁴⁰ Juan José FOLCHI y Antonio VERDÚ. *Evolución del Sistema Económico, España 1992*

versión que permita la creación de empleos estables y duraderos, mediante pactos y la negociación homologada de los salarios, lo cual facilitará el mejoramiento de la competitividad y un más rápido crecimiento que permitirá elevar los niveles de vida, evitando la rigidez de los salarios y alzas desproporcionadas en los mismos, que contribuyan al deterioro de la inflación y la balanza de pagos. Estas circunstancias afectan principalmente al sector de servicios en general. En definitiva: "la marcha de la economía depende en gran medida, de la idea que los propios sujetos económicos tengan del futuro, el cual, por lo demás, está en sus manos, pues será lo que ellos quieran que sea. Las expectativas actúan como fuerza impulsora cuando: 1) Los trabajadores muestran su disposición a un aumento de la productividad que permita elevar sus ingresos y consecuentemente sus demandas de bienes y servicios. 2) Los empresarios, ante los aumentos previstos, intensificarán la inversión y crean nuevos puestos de trabajo.

Por el contrario, cuando no existen claras expectativas, es decir, cuando prevalece la creencia de que no habrá aumento de la producción ni por consiguiente de las rentas, cundirá: a) La pérdida de esperanza en un crecimiento que estimule el aumento de la productividad b) La retracción de la demanda de consumo e inversión ante la posible disminución de los ingresos.

Para llevar con éxito estas tareas, se requiere de una verdadera reforma del sistema tributario en los tres niveles de gobierno: federal, estatal y municipal, para que la política fiscal desempeñe un mayor papel en el proceso de ajuste. Dicho sistema deberá ser neutral y sencillo, incentivando el ahorro y la inversión empresarial, reduciéndose el tipo marginal máximo del Impuesto sobre la Renta, moderándose la imposición directa e incrementándose la indirecta, lo que permitirá la reactivación paulatina de las economías de los Estados.

La Federación deberá conceder cada vez más a los estados una múltiple ayuda financiera para captar, atraer y mantener las inversiones, especialmente

las que resulten más importantes para cada una de las economías de los estados y municipios (o asociaciones de municipios), que sean necesarias para prevenir una alteración del equilibrio económico nacional o para compensar disparidades de capacidad económica en el territorio federal o para el fomento del crecimiento económico. Los detalles en particular de las modalidades de las inversiones que se hayan de estimular, se regularán por ley federal que requerirá el asentimiento del Congreso de la Unión, o por convenio suscrito entre la Federación, los Estados y los Municipios.

Si todo lo que acabamos de evocar se echara a andar, representaría para la humanidad un paso importante, o al menos un pequeño paso. Sin embargo, lo esencial quedaría por hacer: otorgar otro contenido a la noción de desarrollo. Hay que ser hipócrita o ciego para pretender que cuatro mil millones de hombres podrían alcanzar en unos cuantos decenios los estándares de vida de los mil millones que se dicen desarrollados, y esto sin destruir un ecosistema agobiado por un tipo de crecimiento brutal y contaminante.⁴¹ Todas estas condiciones son esenciales para el crecimiento firme y duradero. Al procurarlas no se responde a un dogma o a un capricho, sino a la obligación de propiciar un marco económico que permita aumentar la producción, los empleos y los ingresos de la población. Este es el sentido social de la política económica que requerimos urgentemente los mexicanos.

Debemos estar conscientes de que cualquier nuevo espejismo, cualquier decisión que afecte negativamente condiciones esenciales para el crecimiento como la estabilidad económica, las finanzas públicas sanas, el aliento al ahorro y la inversión privada, la fortaleza del sistema financiero, la modernización y la apertura de la economía, las posibilidades de sana ampliación del gasto social, no sólo impedirá que los mexicanos logremos las metas mínimas que nos hemos propuesto, sino que ocasionará un gran retraso.

⁴¹ GREENPACE, México. *Cambio climático: América Latina sin futuro*. Revista *Este país. Tendencias y opiniones*. Número 79, octubre 1997, pp. 75-78.

BIBLIOGRAFÍA

- BIFANI, Paolo. "Globalización, economía y democracia". *Revista Internacional de Filosofía Política*. Madrid, España 1998. Número 12, p. 87.
- CAPELLA, Juan Ramón. "Una visita al concepto de soberanía". *Revista Crítica Jurídica. Revista Latinoamericana de Política, Filosofía y Derecho*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la U.A.P., México, 1993. Número 13, pp. 15-31.
- D. Held. "*Democracy, the nation-state and the global system*".
- FOLCHI, Juan José y VERDÚ, Antonio. *Evolución del Sistema Económico*. España 1992.
- HERNÁNDEZ RAMÍREZ, José Luis. "El sistema económico mexicano". *Revista GENTE & NEGOCIOS*. Edición especial 1998. Guadalajara
- Enciclica "Centesimus Annus" Colección de Documentos Pontificios, pp. 30-33.
- Enciclica "Laborem exercens". 8 : l.c., 594-598.
- Enciclica "Sollicitudo Rei Socialis". Documentos Pontificios, número 30, p. 61
- Instituto Internacional Jacques Maritain. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). Palabras del secretario ejecutivo de la "CEPAL". Dr. José Antonio Ocampo en la sesión de instalación del SEMINARIO: "La Globalización de los Mercados Financieros y sus Efectos sobre los Mercados Emergentes" Santiago de Chile, 29 de marzo de 1999
- MÁXIMO, N. Gámiz Parral *Derecho Constitucional y Administrativo de las Entidades Federativas*. México, 1990. UNAM, pp. 18-19.
- X. HAAS, Richard y LITAN, Robert E. "La globalización y sus inconveniencias". *Revista Este País, Tendencias y opiniones*. México, agosto 1998 89, p. 12.
- ORTUÑO ORTÍN, Ignacio. "Democracia y distribución: el enfoque de la Teoría Económica". *Revista Internacional de Filosofía Política*. Madrid, España 1998. Número 12, p. 20.
- PEÓN SOLÍS, Arturo. "A propósito de la globalización: ¿es inminente la desaparición del Estado?". *Revista Este País. Tendencias y Opiniones*. México, septiembre 1999. Número 102, p. S33.
- RAY GUEVARA, Milton. "Ambiente conceptual para una legislación de grupos financieros bancarios". *Doctrina Jurídica Dominicana. Un aporte personal*. República Dominicana 1990, p. 199.
- TORRES LÓPEZ, Juan. "Sobre democracia y economía. Algunas reflexiones contra corriente". *Revista Internacional de Filosofía Política*. Madrid, España 1998. Número 12, p. 29.
- VILLARREAL, René. *Hacia una nueva economía de mercado Institucional y Participativa. El reencuentro del mercado con el Estado y la Sociedad*. México, 1998. Ediciones Castillo, 1ª edición.



Un recurso viable para contrarrestar a la volatilidad e incertidumbre; factores de la crisis económico-financieras contemporáneas

José Lorenzo Santos Valle*

INTRODUCCIÓN

A partir del término del sistema de Bretton Woods, es decir desde la primera mitad de los años setenta, los sistemas financieros han tenido importantes sacudidas y vaivenes. Crisis cambias y de pagos en economías tanto desarrolladas como subdesarrolladas; fenómenos hiperinflacionarios; procesos de sobreendeudamiento generalizados y sus consecuentes crisis de dificultades de cumplir con los compromisos de ahí derivados; intentos de arribar a nuevos y durables arreglos en pos de mayor estabilidad y certeza de los tipos de cambio, etc. Tales han sido algunos de los fenómenos persistentes que se han sucedido a lo largo de unos veinticinco años ya en las economías nacionales.

Esos han sido algunos de los fenómenos con que hemos convivido. Para analizar esos sucesos y lo que podría encontrarse para intentar algunas vías de solución se presenta este ensayo. Se forma de seis secciones. Primero se hace una rápida revisión de los dos esquemas que predominaron en las cinco décadas pasadas bajo los cuales las empresas se podían allegar recursos para su financiamiento. En la segunda se intenta mostrar de qué manera, en los noventa, y después de que en el decenio precedente los países desarrollados transitaron del esquema del crédito bancario al de mercados financieros, será el

El presente artículo obtuvo el segundo lugar, en la categoría de profesores, investigadores y estudiantes de maestría, en el certamen organizado por esta revista bajo el título "Premio en Ensayo Económico 1999, *Expresión Económica. Revista de Análisis.*

turno de hacerlo para los subdesarrollados y que ahí se dará el surgimiento de las "economías emergentes". Enseguida, en una tercera sección, se analiza cómo la volatilidad y la inestabilidad derivan precisamente de la

globalización tal y como ésta se ha dado, en especial en cuanto a la apertura desmedida y generalizada que hicieron los países subdesarrollados de sus mercados financieros ante el exterior.

En una cuarta sección se hace una recapitulación acerca de la crisis asiática del segundo semestre de 1997 y de cómo aquella globalización financiera incidió poderosamente en el agravamiento de sus consecuencias. En la quinta sección se ofrecen las características y los alcances del "impuesto Tobin", propuesta que va cobrando día a día en numerosos países un apoyo e interés crecientes. Tal propuesta permitiría, de ser adoptada por un gran número de países, contar con la reglamentación necesaria para así dar de nueva cuenta mayor estabilidad a los movimientos internacionales de capitales y también mayores márgenes de eficiencia a las políticas económicas que los gobiernos requieren para apoyar tanto a sus poblaciones y el desarrollo de éstas en todos los ámbitos. Incluso, a los mercados se les darían mejores condiciones de desarrollo, en especial a aquellos mercados de bienes y servicios que tienen particular referencia con la economía real del conjunto de las economías, y no permitir más que prevalezca la tiranía de los mercados financieros y su caprichosa volatilidad que además inermes día y día no sólo el bienestar de los

* Profesor-investigador del departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas; Universidad de Guadalajara. E mail: lordsantos@hotmail.com

pueblos, sino que hace relata la soberanía de los poderes establecidos legalmente y atenta contra los avances democráticos que con dificultad se han ido logrando y siguen consiguiendo.

Por último se presenta, en la sexta y última sección, la traducción de lo que es la Plataforma del movimiento ATTAC, el cual promueve precisamente desde 1998 que sea adoptado por más y más países este importante recurso fiscal. El mismo se intitula "Desarmar a los mercados".

LOS DOS ESQUEMAS FINANCIEROS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX ¹

Me referiré a los dos sistemas de financiamiento con que han contado las empresas y las familias, principalmente, así como los poderes públicos, cuando de hacerse de recursos financieros se trata. Por principio de cuentas hemos de distinguir entre agentes que cuentan con excedentes, y otros que, momentáneamente al menos, requieren de recursos por encima de sus haberes. De manera general los primeros efectúan un ahorro (aún cuando éste sea de corto plazo); por el otro lado los segundos realizan una inversión (o formación de capital físico).

Mediante entre unos y otros se encuentran instituciones tales como los bancos o bien otros "intermediarios financieros". Así, estas instituciones se encargan de captar recursos por el lado de los que tienen excedentes, y de otorgar recursos financieros (que puede ser vía crédito, por ejemplo), por el otro.

A lo largo de las tres décadas que siguieron a la última Guerra Mundial (prácticamente hasta 1980 aproximadamente), la generalidad de países siguió, muy a tono con las políticas anticíclicas del tipo keynesiano, el esquema de financiamiento basado en el crédito bancario. Según el cual se pudieron otorgar recursos incluso por encima de lo que los bancos captaban del público: se hallaba operando lo que en cualquier buen libro de teoría monetaria

o de macroeconomía se caracteriza como el multiplicador bancario o la creación de dinero por medio de los bancos. Al final de dicho periodo ese esquema no funcionó más y contribuyó a agudizar las presiones inflacionarias: aún la primera economía del planeta (los Estados Unidos), que jamás había alcanzado tales niveles de inflación, al menos en la historia contemporánea, experimentó cifras que llegaron al 20 por ciento en términos anuales; eso fue en el año 1979. A partir de entonces darán inicio los modelos con un marcado énfasis en el Mercado y, de manera correspondiente, un relativo y progresivo retraimiento del Estado.

En lo sucesivo, y tras fuertes desequilibrios y caos que se vivieron en las economías, empezando por esa economía mencionada y las otras que también integran el pelotón de naciones líderes dentro del capitalismo internacional, se fue conformando un nuevo esquema: fue el denominado de mercados financieros. Para sintetizar éste puede decirse que, con tal esquema financiero, si bien prevalece la división entre agentes con excedentes y deficitarios en lo que a sus recursos financieros se refiere, ya no son más los bancos los únicos y tal vez tampoco los principales institutos de enlace entre esos dos tipos de agentes. A partir de ahora lo serán las casas de bolsa, agentes encargados del corretaje con títulos o sociedades de inversión (también conocidas como fondos de inversión).

De tal manera, si antes el crédito barato (en ocasiones las tasas de interés a las que prestaban los bancos de los países más desarrollados, e incluso de otros, llegaron a ser inferiores que la tasa de inflación) había sido el medio por excelencia para hacerse de recursos financieros, ahora, con los mercados financieros, serán acciones y/o obligaciones (que son, de una manera genérica, los dos tipos de títulos de crédito o papeles) la vía para acceder a esos recursos. Los fondos de inversión, por ejemplo, simplemente, reúnen recursos para efectuar, por cuenta de muchos pequeños inversionistas, la adquisición de papeles que se espera habrán de producir "interesantes" rendimientos en el tiempo.

¹ Lo que se expone en esta sección es apenas una síntesis de los dos esquemas de financiamiento que conocieron las economías nacionales a lo largo de los últimos cincuenta años. Para una lectura mucho más detallada, se remite al lector a la lectura de Santos Valle, José Lorenzo y J. Héctor Cortés Fregoso (1998) "El derrumbe..."

Así, el paso de una economía basada en el crédito bancario a otra de los mercados de títulos o mercados de valores es el mecanismo que ha determinado en gran medida los cambios que las economías experimentan en estos últimos veinte años del siglo. Ya establecida de manera sucinta la anterior distinción, podremos de manera lógica entender cómo fue, en la segunda mitad de los 80 y principios de los 90, que, al esquema ya en operación, en parte de las economías industrializadas, de mercados financieros, vino a sumarse una oleada, generalizada también, y muchas veces impuesta por parte de los países y organismos más poderosos sobre los países subdesarrollados: fue el proceso de apertura sumamente extendida de los mercados financieros nacionales con relación a los flujos procedentes del exterior. Así, dicha apertura, al ser adoptada por una buena cantidad de países subdesarrollados —entre 1989 y 1991 no menos de 20 de esos países adoptan medidas más y más liberales de sus mercados de capitales—, iba a conformar lo que ahora se llama, no sin algo de pompa, países emergentes. Será en la siguiente sección en donde se abundará acerca de esta categoría de economías, así como de sus características.

La descripción de tales procesos, al menos en sus grandes rasgos, sirve para formarnos una mejor idea de las fuertes influencias y sacudidas que los países vienen sufriendo apenas ocurre algún suceso extraordinario en algún lugar del planeta: crisis financiera asiática a partir de mediados de 1997, crisis de la deuda rusa en el verano de 1998, seguida con la amenaza del fuerte déficit brasileño desde septiembre de 1998 que habría de culminar en la tan temida como esperada macrodevaluación del real del gigante sudamericano a principios de 1999; sin olvidar, desde luego, la temible crisis que se presentó en México a fines de 1994 (“los famosos errores de diciembre de 1994”) y que por sus efectos sentidos en la casi

totalidad del resto de las economías emergentes se conoció como *efecto tequila*.

EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL Y LOS LLAMADOS MERCADOS EMERGENTES.²

Un nuevo sistema financiero internacional en los ochenta. En primer lugar en las economías de los países desarrollados.

La-reforma neoliberal del capitalismo internacional comenzó con la reestructuración financiera que Estados Unidos inició a principios de los años ochenta, bajo los ocho años de administración reaganiana, con base en la titularidad y bursatilización del crédito (tendencia a sustituir el depósito-préstamo bancario por la emisión y compra-venta de títulos negociables: acciones de empresas, bonos y otros títulos de deuda, pública tanto como privada), y contando con la nueva preeminencia de nuevos intermediarios financieros, tales como bancos y sociedades de inversión abocados a la emisión y colocación de valores, fondos mutualistas, fondos de protección, fondos de pensiones, así como compañías de seguros y aún las tesorías de las empresas transnacionales.

Observado a escala internacional, el nuevo sistema se extendió de manera vertiginosa, y al globalizarse los mercados financieros nacionales de los países altamente industrializados el resultado fue un acelerado proceso de transnacionalización de la propiedad de los títulos de crédito. En Estados Unidos la proporción de títulos y acciones en manos de residentes extranjeros se elevó de 9% del PIB en 1980 a 93% en 1990; pero el fenómeno no fue exclusivo de tal economía: sucedía igualmente en los otros países industrializados, por ejemplo en Japón donde las proporciones fueron de 7 y 119 por ciento, o en Alemania, de 8 y 58 por ciento. (*The Economist*, del 27/11/93, citado por A. Dabat, op. cit. p. 868).

Como consecuencia de tales cambios en el sistema financiero, la inversión de cartera (portafolio) se convirtió en la principal forma de inversión de capital en el mundo, muy por encima de las formas más recurrentes durante el periodo de posguerra: préstamos bancarios (tanto de fuentes públicas como privadas) e inversión extranjera directa (IED).

² Para una mejor explicación de lo que constituyó el sistema financiero internacional de los ochenta y de los noventa, se puede leer lo que fueron los “Antecedentes de la crisis mexicana en el contexto internacional”, en el artículo con ese nombre de José Lorenzo Santos Valle (1997).

Acerca de cómo México y otras economías pasan a ser "emergentes" a partir de 1990.

Significado y alcances.

A fines de los años ochenta y principios del decenio siguiente se sucederán varios procesos de importancia y, sobre todo, de consecuencias para el mundo entero y los procesos económicos en curso, lo cual traería consecuencias para los principales países semiindustrializados, tales como el derrumbe del bloque soviético y la transición de Europa Oriental al capitalismo; la generalización del auge exportador asiático y el creciente peso internacional de la «Gran China»; la superación de la crisis de la deuda de los principales países de América Latina a partir de la serie de negociaciones bajo el esquema del Plan Brady, y que tuvo su primera experiencia con el caso mexicano en 1989-90; así como la aceleración de la reforma liberal-capitalista: estabilización macroeconómica y apertura externa; reconversión productiva, privatizaciones, fusiones, auge bursátiles y alianzas estratégicas; desregulaciones y reformas de Estado; reformas y flexibilizaciones en el mundo laboral y de los sindicatos, etc.

De manera que todo ello propició que fuesen reorientados el comercio y la inversión mundiales hacia países emergentes de Asia, América Latina, Europa Oriental y (poco después) al Medio Oriente y África. Así fue como ingresaban a la globalización y la regionalización supranacional una treintena de países semiindustrializados de los otrora segundo y tercer mundos (los capitalismo emergentes, que así se diferenciaban más aún del «cuarto mundo», más marginado todavía).

En este proceso el lugar de México fue aún digno de destacar. Se constituyó en el modelo o paradigma en más de un sentido: por sus reformas económicas, su apertura al exterior, que tuvo un primer momento en 1986 con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y más tarde, en 1994, por su ingreso al Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte, (TLCAN), (conocido también por sus siglas en inglés como NAFTA), la magnitud de sus privatizaciones, etc.

La globalización y dinamismo de los mercados de bienes y servicios tuvo a partir de entonces otros

polos de arrastre y de ímpetu, y adoptó nuevas características. Al tiempo que el comercio exterior en las economías industriales entre sí decrecía a partir de 1989, los intercambios exteriores de los países emergentes crecían a tasas superiores al 15% cada año.

Así, aunque espectacular en sus dimensiones puede uno mejor entender el auge notable de los flujos de inversión externa directa (IED) y de cartera (IC) hacia los países en desarrollo: de 28 mil millones de dólares en 1989 de IED (14 por ciento del total mundial) se pasa a 70 mil millones en 1991 (36 por ciento del total). Por su parte la inversión de cartera en todas sus formas tuvo un auge aún mayor ya que arrancó desde un nivel más modesto (en términos absolutos como relativos): pasa de 11 mil mdd en 1989 a unos 66 mil mdd (seis veces superior) en 1993, que significaron, respectivamente el cuatro y 12 por ciento del total mundial, desplazando ampliamente al préstamo bancario como forma principal de financiamiento privado externo. El proceso tuvo su momento cumbre en los años 1992-1993 con la entrada masiva de los fondos de inversión estadounidenses (mutuales y de protección) a los nuevos mercados.

En consecuencia y como expresión de tales procesos, en cuanto a los destinatarios, la parte de las carteras internacionales de dichos fondos invertidas en los mercados emergentes aumentó así: de 2.5 por ciento en 1989 a 10 por ciento en 1992 y a 13 por ciento en 1993. Con lo que los otros mercados de valores en el mundo ven su parte del mercado total recular desde un 97.5 por ciento a sólo 87 por ciento. Es decir, en sólo cuatro años la proporción de los primeros se eleva en una relación de poco más de uno a cinco.

Tanto en una forma como en la otra de flujos de capitales México, en tal carácter de mercado emergente, logró hacerse de montos elevados: en inversión de cartera fue el principal receptor con 76 mil 700 mdd de 1989 a 1993, y en IED alcanzó el segundo lugar —sólo superado por China—, con 31 mil mdd. Lo cual arroja una relación de cerca de 2.5 dólares a uno entre IC e IED. Si todos los mercados emergentes consiguieron acumular por entonces unos 300 mil mdd de la también llamada inversión de portafolio, dicho país latinoamericano acaparó una cuarta parte por sí solo. A fines de 1993, el total señalado en

IC en México se integraba por 54 mil 600 mdd en acciones de empresas mexicanas bajo distintas formas (American Depositary Receipts - ADRs-, acciones de libre suscripción y fondos accionarios) y los restantes 22 mil 100 mdd en títulos de renta fija, públicos y privados, con predominio de los certificados de deuda gubernamental: Cetes y Tesobonos principalmente.

En cambio, el nuevo ciclo financiero pudo ser mejor “digerido” y “asimilado” por la generalidad de los países asiáticos, por ejemplo. En particular China, Corea del Sur y Taiwán adoptaron políticas restrictivas y cautelosas en cuanto a la recepción de los capitales externos y “establecieron una cuota de 0.7 dólares de IC por cada dólar de IED”. En contraposición «la gran mayoría de los países de América Latina se abrió de manera mucho más indiscriminada y la relación se acercó a tres por uno», como fue el caso mexicano que hemos comentado: una relación de IC a IED de 2.5 a 1.

En otras palabras, lo anterior significa que, de haberse adoptado en México la regla de «0.7 a 1.0», este país nunca hubiese aceptado una cifra mayor a 21 mil 700 mdd (sólo un 70 por ciento de los 31 mil mdd. de IED que efectivamente acogió y, suponiendo desde luego, que de todas maneras hubiesen llegado los recursos que llegaron como IED) en lugar de los 76 mil 700 de IC, es decir una proporción menor al 30% de lo que efectivamente recibió. Bajo tal caso hipotético también, se hubiese recibido en este país una proporción mucho menor de IC del total que fue acogido por los países emergentes: en lugar de una cuarta parte que efectivamente recibió, México sólo habría alcanzado hacerse de un 7.2 por ciento (partiendo del total canalizado como IC hacia el conjunto de los llamados mercados “emergentes”, de unos 300 mil mdd). Para su fortuna y, excepcionalmente, algunos países latinoamericanos, como Chile, regularon la inversión financiera de manera más estricta, incluso más que Turquía, Malasia o Filipinas.

Hasta aquí hemos mostrado el funcionamiento de los dos esquemas de financiamiento fundamentales de la posguerra; y se ha caracterizado cómo esos modelos de financiamiento tuvieron su apli-

cación en los ámbitos internacionales, primero entre las economías de los países desarrollados (años ochenta) para luego irradiar su funcionamiento en una buena parte de los países subdesarrollados, en especial en aquéllos de mayor industrialización relativa, con lo que se constituyeron las economías emergentes (años noventa).

LA APERTURA Y LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERAS, CAUSAS DE LA VOLATILIDAD E INESTABILIDAD EN LAS ECONOMÍAS DE FINALES DE LOS NOVENTA

De tal manera, la globalización financiera se ha convertido en uno de los rasgos centrales de la economía y la sociedad contemporáneas, gracias a la apertura y desregulación de las economías y, especialmente, debido a la liberalización de los movimientos de capital de corto plazo.

La globalización se caracteriza por la existencia de grandes corrientes de capital de corto plazo. Es así como se generan amplios flujos de recursos financieros (sus reducidos plazos y consecuente volatilidad no constituyen en absoluto impedimentos serios para convertir a tales montos en préstamos, gracias a su flujo y reflujo que, como en un vaivén de olas se suceden de manera ininterrumpida) que luego hacen posible el endeudamiento especulativo de los agentes internos y cuyos movimientos tienen la capacidad de desestabilizar a las economías y provocar grandes y rápidos daños sociales.

La ininterrumpida sucesión de crisis financieras en los últimos veinte años demuestra que el impacto de la globalización es especialmente grave en las sociedades periféricas, y en particular en las que presentan un elevado endeudamiento. Por ello, la apertura y desregulación, que corrieron por cuenta de los países que se iban declarando “libres del proteccionismo”, habrían de facilitar las crisis sucesivas y recurrentes que no han faltado a lo largo de los últimos veinte años; crisis que, además, se extienden de una manera “contagiosa” ya que al sobrevenir en cualquiera de esas economías, pronto expanden sus efectos, se generalizan, y terminan por amplificarse con fuerza inusitada.

Las economías que sufren una crisis deben aceptar programas de prevención y de supervisión

por parte de los organismos financieros internacionales (principalmente de los gemelos surgidos de la Conferencia de Bretton-Woods en 1944) condicionados a la aplicación de programas económicos que tienen fuertes costos productivos y sociales y, generalmente, no evitan la aparición de nuevas crisis.

Al aumentar la dependencia financiera externa de las economías la globalización exacerba el poder de los países industriales, de los organismos financieros internacionales y de los grandes bancos privados sobre la orientación económica y social de los países periféricos, tal y como se pretendió por parte del consenso de Washington.

Por ejemplo, se puede documentar cómo el Banco Mundial recomendaba, desde 1989, en su Informe Anual, fervientemente que los países subdesarrollados abriesen sus respectivos sistemas financieros a las corrientes del exterior (léase: en procedencia sobre todo de las economías altamente industrializadas). Entre 1989 y 1991 se observó algo que nunca se había observado: unas 17 naciones periféricas en efecto se fueron abriendo y desregulando, hasta conformar el pelotón de lo que con gran boato se denomina desde 1992-1993 como "economías o mercados emergentes".

Para México también, habría entonces que recordar los procesos de apertura y de desregulación que con determinación y consistencia encauzó el régimen presidencial anterior (1988 a 1994) y prosigue igualmente el actual. En el primero se reprivatizó a la banca privada y se permitió la conformación de los grupos financieros; se empezó con una importante apertura al capital externo que incluía también a la llamada industria bancaria (y al sector financiero en general); en el actual se aprobó la reforma del régimen de seguridad social mediante lo cual se dio origen a las administradoras de fondos de retiro (o AFORES) en 1997 y se ha sobreprotegido de manera ostensible al negocio de los bancos mediante los esquemas de aseguramiento del universo de los depósitos (el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) hasta diciembre de 1998 y el Instituto de Protección del Ahorro Bancario - IPAB - después de esa fecha) sin que importe el monto que se debe destinar del

presupuesto federal para mantener a flote a dichas empresas de intermediación.

Así pues, se da una marcada merma en la soberanía de los Estados nacionales en cuanto al diseño y el manejo de sus políticas económicas, en cuanto al manejo del tipo de cambio, de sus propuestas estratégicas en cuanto a los agregados monetarios y a los suministros internos de financiamiento orientados a los sectores productivos. Los efectos de la globalización financiera no se limitan a los países en crisis, ya que aún las economías estables padecen la volatilidad financiera y la presión de los centros de poder; también a ellas se les imponen fuertes restricciones en su capacidad de decisión en aspectos cruciales como la política monetaria, cambiaria o fiscal.

¿Y en qué forma afecta lo anterior a los ingresos de las personas?

La globalización financiera influye también en forma directa en los ingresos de las personas. Uno de los fenómenos de creciente importancia es la creación de programas de jubilación privados, cuyos fondos son invertidos en el mercado financiero nacional e internacional. De este modo, una parte de los ingresos del trabajo de los ciudadanos se integra a los flujos de capital internacional, mientras que las jubilaciones que habrán de recibir dependerán de las alternativas financieras que los organismos financieros determinen, con lo que se espera un cierto rendimiento de sus aportaciones. Como hemos apuntado ya antes, tal es el sentido y el destino que se ha diseñado para las Afores mexicanas, así como lo es el de las administradoras de fondos de pensión (AFPs) en Chile, en Perú, y en algunos otros países sudamericanos. Para mayores análisis, en la siguiente sección se expondrán los dilemas del binomio "economía financiera versus economía real"

Estos fenómenos no son de carácter natural o inevitable, sino que se deben a las políticas de los gobiernos y los organismos financieros internacionales, que promueven la apertura financiera de las economías y toleran la expansión de prácticas especulativas de alcance global llevadas a cabo tanto por entidades especializadas en ese tipo de actividades como por instituciones tradicionales tales como los grandes bancos internacionales.

De ahí, entonces, que los ciudadanos, a través de asociaciones civiles se pongan en acción, se organicen y busquen incidir en las formas de inserción de sus economías nacionales en el nuevo contexto internacional y, muy en particular, en la globalización financiera.

LA ESPECULACIÓN SE DESBORDA EN ASIA Y AMENAZA A LA ECONOMÍA REAL DEL PLANETA.³

Lejos de haber sido contenida, la crisis actual podría resultar a la postre más destructora aún que la que el mundo conoció en 1987, incluso más que aquélla de 1929. Si en 1987 las monedas aún gozaban de cierta estabilidad, esta vez el descenso pronunciado en el valor de las acciones coincidió con el de algunas monedas nacionales. De hecho, se puede decir que una relación sumamente estrecha se pudo apreciar entre el mercado bursátil y el mercado de cambios: no solamente los “especuladores institucionales” pueden manipular los precios de las acciones sino que también han aprendido que pueden saquear a los bancos centrales de sus reservas de divisas, con lo que desestabilizan de paso a economías enteras.

Desde que en 1971 fue suprimido el sistema de paridades fijas, definido en Bretton Woods en 1944, el sistema financiero que hoy se conoce se fue delineando en varias etapas. En los años 1980 y coincidiendo en gran medida con la era “Thatcher-Reagan”, la crisis de la deuda externa desencadenó una oleada de fusiones, bancarrotas y reestructuraciones de empresas. A su vez, tales transformaciones, según observamos al exponer anteriormente los

³ Para lo que sigue en esta sección en la que se trata del dilema fundamental contemporáneo de la economía financiera *versus* la economía real, nos hemos inspirado grandemente en el artículo de Michel Chossudovsky (1997) sobre ese tema y el tratamiento que él mismo ofrece en particular acerca de la crisis de las economías emergentes del sureste asiático que ocurrió en la segunda mitad de ese mismo año.

⁴ Para una excelente demostración de lo que se afirma aquí, se puede ver (o volver a ver) la muy aceptable cinta cinematográfica “Wall Street”, de fines de los años ochenta, con la actuación estelar del actor Michael Douglas, quien protagoniza el papel justamente de un magnate especulador.

dos grandes esquemas de financiamiento de las empresas de la segunda mitad del actual siglo (ver sección 1, “Los dos esquemas...”), habrían de favorecer la aparición y el desarrollo de una nueva generación de agentes financieros entre los inversionistas institucionales, firmas de corretaje y de administración de fondos de inversión, así como entre grandes compañías de seguros.

El “crac” bursátil de 1987 permitió la cristalización de tales cambios, garantizando también que únicamente los “mejores” pudiesen sobrevivir. Diez años después, lo que presenciamos es una enorme concentración del poder financiero. Ha surgido el “especulador institucional”, actor todopoderoso que puede incluso imponerse aún por encima de intereses más tradicionales, por ejemplo de aquéllos ligados con alguna actividad productiva. En virtud de una gran variedad de instrumentos, esos especuladores pueden ahora apropiarse de una parte de la riqueza que sólo puede ser el resultado de quienes producen bienes y servicios. Y, sin embargo, son aquéllos los que, con frecuencia, marcan el paso sobre el porvenir de las empresas que se cotizan en la bolsa de “Wall Street”. Sin nexo alguno con la economía real, pueden ellos sin problema precipitar la bancarota de grandes empresas industriales o de servicios.⁴

En 1995, el monto diario de las transacciones con divisas (de unos mil 500 miles de millones de dólares) excedía ya el cúmulo de las reservas de cambio de todos los bancos centrales del planeta (de sólo unos mil 202 miles de millones). Ello significa, claramente, que los “especuladores institucionales” detentan, sobre los totales acumulados que representan las reservas de cambio, un poder superior al que tienen los mismos institutos de emisión. Ello significa, al final de cuentas que éstos no pueden, ni en lo individual ni en lo colectivo, luchar contra la especulación cuando ésta se ha propuesto someter a algún país o conjunto de ellos.

Por ello, durante la crisis de tipos de cambio de los meses finales de 1997, los especuladores institucionales consiguieron apropiarse de miles de millones de dólares. Y tal ataque especulativo fue uno de los rasgos más sobresalientes de dicha crisis

financiera. Por ello, si eso pudieron lograr entonces, no era para menospreciar la posibilidad que enseguida se pudiesen lanzar contra los recursos de reserva de otros países emergentes, los latinoamericanos por ejemplo, con lo que se hubiesen podido repetir situaciones como el efecto *tequila, samba*, etc. En realidad, esto último ocurrió en enero de 1999 con la devaluación del real brasileño. No es por ello casualidad que hoy, a finales de este último año, prácticamente toda América Latina se encuentre en recesión, con la excepción de México, ya que éste, según acaba de reconocer el profesor Pierre Salama, de la Universidad de París XIII, en su reciente "Cátedra Cortázar" en la Universidad de Guadalajara, "en lo comercial no forma parte de América Latina" sino de América del Norte, en virtud de su tratado comercial con la parte norte del continente.

La reestructuración mundial de instituciones y de mercados financieros aceleró la acumulación de grandes riquezas en manos privadas, en muchos de los casos producto de transacciones especulativas. Tan sólo en Estados Unidos, el número de aquéllos cuyos activos rebasan los mil millones de dólares pasó de 13 en 1982 a 149 en 1996. Ese selecto "club de mil-millonarios del planeta" cuenta hoy con 450 miembros y acumula por sí solo una fortuna muy superior al equivalente del producto nacional bruto agregado de los países más pobres, en los cuales habita el 56 por ciento de la población mundial, es decir algo más de 3 mil millones de personas.

Así, poco importa producir bienes o servicios: enriquecimiento se efectúa ahora de manera independiente a la economía real. Según Forbes "los éxitos de Wall Street se explican por el "boom" señalado en el número de mil-millonarios"

De manera simultánea a lo anterior, los ingresos de la masa de los productores de bienes y servicios —es decir, el nivel de vida de la mayor parte de los asalariados— continúa bajando, los programas colectivos en gasto social de salud y de educación son ajustados a la baja, las desigualdades se profundizan. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el desempleo puede estimarse en cerca de mil millones de perso-

nas en todo el mundo, es decir casi un tercio de la población activa.

A diferencia de lo que ocurría durante los años 20, las principales bolsas de valores del mundo funcionan hoy en una red electrónica (a la manera del Internet) las 24 horas del día. Por ello, cualquier volatilidad en Wall Street se extiende casi de inmediato hacia los mercados financieros de Europa y de Asia, así como recíprocamente. Las experiencias más recientes acaban de probar el papel desestabilizador de los sistemas de transmisión informatizada de precios y cotizaciones: así, el índice Dow Jones puede, en apenas unos cuantos minutos, ganar o perder algunas centenas de puntos gracias a un sistema electrónico, "Superdot", el cual permite un tratamiento simultáneo promedio de trescientas setenta y cinco órdenes de compra agrupadas por segundo, lo cual equivale a una capacidad de operación de hasta dos mil millones de acciones por día.

Es por ello que Alan Greenspan ha reconocido que "la eficacia de los mercados financieros es tal que permite transmitir los errores mucho más deprisa que lo que cualquiera hubiese podido siquiera imaginar hace apenas una generación". Entonces, si tanto la velocidad como el volumen de los intercambios que pueden realizarse se han multiplicado por diez desde 1987, los riesgos de inestabilidad financiera se han elevado de manera proporcional tal vez, máxime hoy, cuando las economías nacionales de todo el mundo se encuentran cada vez más unidas las unas a las otras a través de diferentes redes de transacciones comerciales como financieras.

Pero las políticas macroeconómicas son, también ellas, ampliamente "mundializadas": es decir por todas partes se aplican idénticas medidas de austeridad y por todas partes se observa la vigilancia que ejercen los acreedores y las instituciones financieras internacionales.

Por ello se ha producido una contracción del poder de compra en el ámbito mundial. Si se exceptúa el muy exitoso mercado de los productos de lujo, destinado al segmento socioeconómico más favorecido, las ventas del sector de bienes de con-

sumo corriente escasean. El alza incesante de los valores cotizados en la bolsa no observa una relación directa con lo que ocurre en la economía real. Por lo visto los mercados financieros “no podrán vivir de manera indefinida con una marcha ascendente en apariencia imparable”; tampoco “la confianza” de los medios empresariales y financieros podrá sobrevivir en medio de la recesión actual. Aquéllos que invierten sus ahorros en bolsa se seguirán enriqueciendo tanto tiempo como los mercados respectivos sigan creciendo... y siempre y cuando ellos mismos sigan ahorrando e invirtiendo también en la bolsa.

Sin embargo, cuando esas alzas lleguen a la cima, serán los ahorros destinados a financiar un retiro, una educación o un riesgo semejante los que verán mermarse o desaparecer sin decir “ni agua va”. Más del 40 por ciento de la población adulta de Estados Unidos ha colocado al menos una parte de su ahorro en la bolsa. Cualquier crisis financiera provocaría en consecuencia una cadena de bancarrotas. Y con ello, muchos bancos se irían a pique.

EL IMPUESTO PROPUESTO POR JAMES TOBIN, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 1981

James Tobin, ex-consejero del presidente Kennedy, economista keynesiano, Premio Nobel de Economía en 1981, demostró que el monto de movimientos de capitales realizados tiene fines predominantemente especulativos y equivalen diariamente a más del 90 por ciento de las transacciones financieras internacionales. Además, ello lesiona la autonomía de las políticas monetarias nacionales.

Tobin propone la aplicación de una tasa impositiva que golpearía sin excepción a todas las transacciones de cambio internacionales, es decir todas las transacciones que impliquen la conversión de divisas.

Ella se aplicaría en toda operación de compra y/o venta, sea cual sea su finalidad (operación comercial o financiera). Inicialmente esta tasa se pensó que debería aplicarse únicamente en operaciones al contado, pero vista la multitud de escapatorias que existen en ellas, es evidente que debería igualmente englobar a los otros mercados, sean transacciones al

contado o a plazo, operaciones sobre opciones, cambios de divisas o aún otras operaciones de cambio.

Los montos producidos por dicho impuesto serían recaudados a través de los gobiernos nacionales y remitidos a una organización internacional para su aplicación. La finalidad primordial sería, con esos fondos, coadyuvar en el alivio de situaciones extremas de pobreza, fondos para desastres, ayuda para víctimas de guerras, etc.

Esta tasa sería aplicada en el ámbito internacional con un nivel uniforme para evitar un desplazamiento hacia otros mercados o países. Sería administrada por los diferentes gobiernos nacionales para todas las operaciones efectuadas en su territorio, cualquiera que fuese la divisa usada. De esa manera no sería un impuesto “discriminatorio” ya que sería implementado por todos los países. Tampoco sería disuasivo ni penalizaría a las corrientes de capitales, fuesen éstas provenientes desde cualquier origen o se dirigiesen hacia cualquier destino. Lo único que haría disuasivo a tal flujo de capitales sería su propia temporalidad, es decir, un muy limitado tiempo de “estancia” en aquel lugar de su colocación itinerante en turno.

Conforme el depósito o flujo en cuestión llegase a “instalarse” por un mayor plazo (digamos, por ejemplo, un mínimo de tres o seis meses quizá), el impuesto no sería tan gravoso. En aquellos casos de depósitos por, digamos, un mínimo de 12 meses, lo sería todavía menos. Es claro, aquí, el objetivo a alcanzar: todo ello daría una mayor y envidiable estabilidad y predicción a los mercados financieros de cada país en su tipo de cambio, su tipo de interés real, indicadores de inflación incluso, con lo que casi todo el mundo se beneficiaría y se acabarían o menguarían al menos, enormemente, la incertidumbre y la volatilidad, que hoy caracterizan a la generalidad de los mercados, tanto emergentes como de economías más maduras y estables.

El objetivo que se busca afectar está claramente precisado: a los mercados financieros, a los que hay que regular en sus nuevas y deslumbrantes modalidades de una gran rapidez y precisión si se quiere no sucumbir a su dictadura actual. La mejor arma no es otra que el impuesto Tobin. Esa dictadura

busca solamente ganar dinero a través del dinero mismo; sin que importen los costos de temibles devaluaciones dolorosas, de la moneda en cuestión, de crisis que con ello se siguen, etcétera.

Es justamente en el ámbito de la Unión Europea en donde actualmente se pueden esperar los resultados más firmes en tal dirección. Tanto por que la zona euro podría, técnicamente y sin dificultad, constituirse en una zona Tobin; como por que el gobierno de Finlandia, uno de los once miembros de la zona euro, ha inscrito precisamente el objetivo del impuesto Tobin en su programa. Más aún, corresponde precisamente a ese gobierno, durante el segundo semestre de este 1999 la presidencia rotatoria del consejo de ministros de los quince miembros de la Unión Europea (UE.)

Así pues, este gravamen frenaría la especulación porque el costo del mismo sería inversamente proporcional al período de posesión del activo. En otras palabras, entre menos tiempo se tienen esos activos más se observará el aumento automático del costo. O sea que una tasa del 0,5% anual tendría, por una incursión de dos días, un costo anual del 517 por ciento; por 7 días, 68 por ciento; por un mes, 13 por ciento; por 3 meses, 4 por ciento; por 3 años, 0,3 por ciento. Como se

aprecia, únicamente resultarían fuertemente desalentadas aquellas operaciones fuertemente especulativas, las que precisamente perjudican grandemente toda posibilidad de certeza y de predicción que tanto se requieren por parte de los gobiernos, de las empresas, de los agentes económicos para proyectar sus presupuestos y sus horizontes de mediano y largo plazo.

"DESARMAR A LOS MERCADOS", PLATAFORMA DE DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS DEL MOVIMIENTO CÍVICO INTERNACIONAL (ATTÁC)⁵

El tifón contra las bolsas de Asia amenaza también al resto del mundo: la "mundialización" del capital financiero se halla en vías de colocar a los pueblos del mundo en un estado de inseguridad generalizada. Ella hace caso omiso e ignora a las naciones y a sus Estados como lo que son: lugares pertinentes de ejercicio de la democracia y garantes del bien común.

Más aún: la mundialización financiera ha creado de hecho su propio Estado. Un Estado supranacional que dispone de sus propios aparatos, de sus redes de influencia como de sus medios de acción propios. Se trata de la constelación formada por el Fondo Monetario internacional (FMI), El Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) sucesora del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (o GATT). Las cuatro instituciones hablan como si fueran una sola voz —y su eco resuena prácticamente en la totalidad de los grandes medios de comunicación— y exaltan sin descanso las "virtudes del mercado"

Este Estado mundial es un poder sin sociedad, este papel lo cumplen los mercados financieros y las empresas gigantes de las que es su mandatario, con lo que, por consecuencia, las sociedades realmente existentes, por su lado, son sociedades desposeídas de poder. Y esta situación se sigue agravando.

Como sucesora que es del GATT, la OMC se convirtió, desde 1995 en una institución dotada de poderes supranacionales y fue colocada por encima

⁵ "Desarmar a los mercados", editorial de Ignacio Ramonet, publicado por primera vez en la publicación mensual *Le Monde Diplomatique* de diciembre de 1997. La asociación ATTAC: Association pour une Taxation des Transactions Financières pour l'Aide aux Citoyens, (en español, Asociación por un Impuesto a las Transacciones Financieras para la Ayuda a los Ciudadanos) fue creada en París, en junio de 1998 a iniciativa de la publicación mensual *Le Monde Diplomatique*, por sindicatos, asociaciones y publicaciones diversas; contaba, en noviembre siguiente con unos 4 mil 500 miembros ya. En su *Plataforma*, que a continuación se presenta por vez primera en español, traducida por el autor, se propone como objetivos la reconquista de algunos espacios que la democracia ha perdido o bien tiene aún que alcanzar, ante el avance, que parece en ocasiones incontenible, de la esfera financiera, en especial mediante un arma que, para fin de que sea eficaz, debe ser adoptada por la mayor parte de los países: un impuesto al capital, a los ingresos que de éste derivan y a la especulación que se hace contra las monedas nacionales (el impuesto Tobin). Su página en Internet: <http://attac.org>; su buzón electrónico: attac@attac.org

de todo control de la democracia parlamentaria. Cuando se apela jurídicamente a tal institución, ella puede declarar a las respectivas legislaciones nacionales, en asuntos de derecho laboral, de medio ambiente o de salud pública, "contrarias a la libertad del comercio" y, por consecuencia, exigir su abrogación.

Por otra parte, desde mayo de 1995, en el seno de la OCDE y haciendo caso omiso de las opiniones públicas, se negocia el muy importante Acuerdo Multifilateral sobre las Inversiones (AMI), el cual debería ser firmado en 1998, y con el cual se pretende otorgar plenos poderes a los inversionistas incluso sobre los distintos gobiernos nacionales.

Desarmar al poder financiero mundial debe convertirse en un objetivo cívico fundamental si es que se quiere evitar que el mundo del siglo venidero se transforme en una selva en la cual sólo contaría el imperio y capricho de los especuladores

Día a día, cerca de un billón y medio⁶ de dólares van y vienen, especulando sobre los tipos de cambio nacionales. Tal inestabilidad de los tipos de cambio es una de las causas de la elevación de las tasas de interés reales, lo que frena al consumo de las familias como la inversión de las empresas. Provoca que se agraven los déficits públicos, así como incita a las administradoras de fondos de pensión, que manejan centenas de miles de millones de dólares, a reclamar a las empresas unos dividendos cada vez mayores. Las primeras víctimas de esta "carrera en pos de los rendimientos más elevados" son precisamente los asalariados ya que, cada nueva oleada de despidos masivos provoca justamente la elevación bursátil de los títulos-valores de sus expatrones. ¿Pueden, las distintas sociedades, seguir tolerando por siempre lo intolerable? Por eso urge que sean lanzados al menos "unos granos de arena" en la bien engrasada maquinaria de los movimientos de capitales devastadores. Tres objetivos deben perseguirse: 1) la supresión de los "paraísos fiscales", 2) que se

eleve la tributación de los ingresos financieros, y 3) mediante una imposición fiscal a las transacciones financieras.

Los paraísos fiscales constituyen zonas en donde reina el secreto bancario, el cual sólo sirve para camuflar malversaciones y otras actividades mafiosas. Miles de millones de dólares son sustraídos de todo control y toda fiscalización, para el único beneficio de los poderosos y de los establecimientos financieros. Puesto que todos los grandes bancos del mundo cuentan con sucursales en tales paraísos fiscales, lo que les reporta jugosos beneficios, ¿acaso no podría decretarse un boicot financiero, por ejemplo, de plazas como Gibraltar, las Islas Caimán, o Liechtenstein, mediante la prohibición que aquellos bancos que trabajan con instancias gubernamentales abran en esas plazas filiales o sucursales?

La imposición sobre los ingresos financieros debe ser una exigencia democrática mínima. Tales ingresos deberían ser gravados exactamente a la misma tasa que los ingresos del trabajo. Esto no ocurre en ningún lugar, en particular ni siquiera en la Unión Europea.

La libertad total de circulación de los capitales desestabiliza a la democracia. Es por ello que importa de colocar algunos mecanismos disuasivos. Uno podría ser el "impuesto Tobin", propuesto por el economista James Tobin, Premio Nobel norteamericano de Economía 1981, el cual lanzó semejante idea desde 1972. La idea es la de gravar, mediante una tasa módica, todas las transacciones que se efectúan en los mercados de cambios en el mundo para así estabilizarlas y, de paso, para allegarse algunos recursos nada despreciables para la comunidad internacional. Mediante una tasa de apenas 0.1 por ciento (o sea 10 centavos por cada 100 dólares), ese impuesto representaría, por año, algunos 166 miles de millones de dólares, lo doble de la suma anual necesaria para erradicar la pobreza extrema de aquí a principios del siglo entrante.

Numerosos expertos han demostrado ya que la puesta en práctica de este impuesto no implica ninguna dificultad de orden técnico. Sólo que su aplicación arruinaría el credo liberal de todos aqué-

⁶ Aquí, naturalmente se toma a un "billón" no como lo hace el sistema inglés de medición (equivalente a apenas un millar de millones), sino según el sistema de medición español: como

llos que no paran de lamentarse por la ausencia de alguna solución alternativa frente al sistema actual.

¿Por qué no crear, a nivel del planeta, la organización no gubernamental "Acción por un Impuesto Tobin para Ayuda a los ciudadanos" (Action pour une taxe Tobin d'aide aux citoyens, ATTAC)?

En unión con los sindicatos y las asociaciones con una finalidad cultural, social o ecológica, ella podría actuar como un formidable grupo de presión cívico frente a los gobiernos para así presionarlos a reclamar, por fin, el establecimiento efectivo de este gravamen mundial con fines de solidaridad.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

ATTAC. organismo no gubernamental, <http://www.attac.org> y su buzón electrónico attac@attac.org.

ATTAC-Argentina. Manifiesto, del 13/9/99 obtenido por la lista de discusión de ATTAC.

Banco Mundial "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1989". Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, 1989.

Chossudovsky, Michel "Une frenesie spéculative qui ébranle les économies réelles". París, en *Le Monde Diplomatique*, diciembre, 1997.

Dabat, Alejandro "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional". *Comercio exterior*, noviembre, 1995.

Forrester, Viviane *El horror económico*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1997.

Garrido, Celso y Peñaloza Webb, Tomás. *Ahorro y sistema financiero mexicano*, México. Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco, 1996.

Girón, Alicia, y Correa Eugenia, (compiladores). Prólogo", *Integración financiera y TLC*. México, Siglo Veintiuno Editores e Instituto de Investigaciones Económicas de la U.N.A.M. 1995.

Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld *Economía Internacional*, Madrid, McGraw-Hill/Interamericana de España, 1995.

Marchini, Genevieve "Los sistemas financieros en América Latina ante la liberalización y la mundialización" (mimeografiado), 1999.

Ramonet, Ignacio "Desarmer les marchés", *Le Monde Diplomatique*, París, diciembre, 1997.

Santos Valle, José Lorenzo y José Héctor Cortés Fregoso, "El derrumbe de las bolsas de valores y el financiamiento de las empresas", *Carta Económica Regional* Universidad de Guadalajara, Zapopan, Jalisco, 1998, No. 58, enero-febrero.

Santos Valle, José Lorenzo. "Antecedentes de la crisis mexicana en el contexto internacional". *Carta Económica Regional*, Universidad de Guadalajara, Zapopan, Jalisco, 1997, No. 52, enero-febrero.

Soros, George. *La crisis del capitalismo global*. México, Edit. Plaza y Janés, 1999.



Hacia el desarrollo de un mercado de hipotecas en México

Marco Antonio Berger García¹

El presente artículo obtuvo el primer lugar, en la categoría de estudiantes de licenciatura, en el certamen organizado por esta revista bajo el título "Premio en Ensayo Económico 1999, Expresión Económica. Revista de Análisis."

Uno de los problemas económicos que México ha tenido en su historia reciente que prevalece actualmente es la satisfacción de las necesidades de vivienda para un sector de la población. Dentro del mercado de vivienda, la demanda es superior a la oferta por lo que los ajustes provocan irregularidades y desequilibrios que se traducen en hacinamiento, autoconstrucción, construcción deficiente y en general, la existencia de zonas poco decorosas para habitar.

La solución económica a dicha problemática tiene diversas vertientes que incluyen políticas públicas y trabajo conjunto con los distintos sectores productivos del país para proveer el mayor número de viviendas adecuadas con el menor costo posible y considerando la reducción de los tiempos que requieren las demandas actuales. En el presente ensayo se analiza el aspecto financiero del mercado de vivienda, en particular con un en-

foque que evalúe la posibilidad de un eventual desarrollo de un mercado secundario de hipotecas (MSH), meta que pretende ser alcanzada mediante diversas estrategias gubernamentales.²

Así, los objetivos del presente ensayo son analizar la estructura actual del mercado de la vivienda en México enfocado al rubro de interés social, evaluar los avances alcanzados hasta la fecha en la constitución y desarrollo de un mercado secundario de hipotecas para nuestro país observando el acercamiento hacia las condiciones y el medio ambiente necesario para tal efecto y, por último, vislumbrar las posibles alternativas viables que podrían definir el curso del proceso de desarrollo de un mercado de esas características en el contexto y las especificidades que imperan en México.

El primer paso para un buen análisis es la medición de las dimensiones del problema. Las necesidades actuales de vivienda para nuestro país son de aproximadamente 650 mil unidades anuales. De esta cifra, el 49 por ciento se refiere a la construcción de vivienda y el 51 por ciento a labores de mejoramiento de unidades ya existentes, pero con deficiencias importantes³. Para poder lograr financiar un monto tal de unidades como mínimo, así como posibles incrementos en el futuro, se abre la posibilidad para medios alternos a los tradicionales que provean recursos para las necesidades actuales. El mecanismo más desarrollado y constituido formalmente es un mercado secundario para operaciones con hipotecas. En un mercado así, es posible que inversionistas nacionales y extranjeros destinen montos de recursos importantes destinados

¹ Alumno de 8º. Semestre de la carrera de Economía en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

² Una selección de documentos o informes oficiales en donde se puede consultar la política de vivienda de interés social que lleva a cabo la actual administración es la siguiente:

Zedillo Ponce de León, Ernesto. Primer Informe de Gobierno: Vivienda. Anexo 2: Coordinación Institucional.

Zedillo, Ernesto. Discurso de clausura en la X Exposición Internacional de Edificación y Vivienda. 27 de octubre de 1998.

SEDESOL. Programa de Vivienda 1996-2000.

Alianza para la Vivienda entre el Ejecutivo Federal, Ejecutivos de las entidades federativas, organismos financieros de vivienda y los sectores social y privado. *Diario Oficial de la Federación*. 19 de junio de 1996.

³ SEDESOL. *Op. Cit.*

al sector vivienda en el corto plazo, a cambio de flujos de efectivo con características definidas a pagarse entre los 15 y los 30 años siguientes. La distinción principal entre un mercado primario y uno secundario radica en que en el MSH o en cualquier otro similar, el emisor no recibe fondos del comprador. En lugar de ello, la emisión existente cambia de manos en el mercado secundario y los fondos fluyen del comprador del activo al vendedor.⁴

Aunque la definición pueda parecer sencilla, los esfuerzos, condiciones y medio ambiente general adecuado, requiere años de planeación para el caso de un país como el nuestro, en donde las crisis y la inestabilidad financiera son relativamente frecuentes.⁵ Esta inestabilidad combinada con los ciclos económicos por los cuales ha atravesado la economía mexicana en el pasado reciente, los cuales incluyen ciertos períodos de relativa estabilidad y control, han hecho surgir la idea, de parte de autoridades y especialistas, sobre la viabilidad del MSH.

⁴ Modigliani y Fabozzi. *Mercados e Instituciones Financieras*. Prentice Hall. México 1996.

⁵ Aunque como bien señala Fernández en su libro de *Política Económica* respecto a la utilidad de una definición concreta y obligada: «Nunca resultaría suficientemente comprensiva, sino de realizar una primera aproximación a su contenido, que sólo quedará definitivamente explicado una vez que hayan sido analizados todos los aspectos de su construcción científica». Véase: Fernández, Parejo y Rodríguez. «Política Económica». McGraw Hill. España, 1995. Capítulo 2 «La metodología de la política económica: Primera Parte». Página 32.

⁶ Explicaciones y análisis detallados al respecto pueden encontrarse en: Dehesa, Dávila. *Mercado de la Vivienda y Crédito Hipotecario*, durante la XXV Convención Nacional del IMEF. Primero de Diciembre de 1997.

Lea, Michael J; Bernstein, Steven A. *Mexico: Land of promise? Mortgage Banking. Volumen 55, Issue 11 Page 40*. Agosto de 1995.

Katz, Isaac: «Las verdades del FOBAPROA». Primera y segunda partes, en donde el autor habla sobre la problemática financiera del país a principios de la década actual.

Lunes 15 y Martes 16 de junio de 1998. *El Informador Económico*, Sección: Valores y Dinero. Páginas 16 y 8, respectivamente.

ANTECEDENTES ⁶

Durante el sexenio salinista se habló por primera vez sobre la intención de un MSH. Dicha intención no fue casual, sino que respondía a la conjugación de una serie de elementos y condiciones en la economía nacional. Las necesidades, al igual que en la actualidad eran considerables, aunado a la escasez de crédito hipotecario que caracterizo a la década de los ochenta. Sin embargo, a principios de la década de los noventa, se llevaron a cabo importantes reformas económicas y financieras que incidieron en la conducta y expectativas de los agentes económicas. Tales reformas incluían la privatización de importantes empresas estatales con la consecuente disminución en el déficit fiscal, así como el aumento en la entrada de recursos del exterior. Pero la reforma más importante que se llevo a cabo y que influyo en las expectativas fue la reprivatización de los bancos nacionales. El nuevo ambiente de competencia generó una lucha por la captación de recursos y el otorgamiento del crédito, el cual estaba constituido en buena medida por créditos de hipotecas. En general, los cambios estructurales realizados durante la administración 1988-1994 aumentaron las expectativas de los agentes económicos, la mayoría pensaba que sus perspectivas económicas iban a mejorar en el futuro por lo que la obtención de un crédito para adquirir una casa o vivienda parecía razonable. Por el lado de los bancos, había una inexperiencia en el manejo de créditos que en no pocas ocasiones propició un crecimiento desordenado de este, sin las garantías suficientes que respaldaran su eventual pago. El *boom* económico llegó a su fin en diciembre de 1994 con la crisis más aguda que haya sufrido nuestro país, sus consecuencias en el rubro hipotecario fueron particularmente graves. Al efecto nocivo en el sistema financiero y en el otorgamiento del crédito que provoca una crisis de tal magnitud, había que agregarle el efecto multiplicador causado por la inercia optimista que los agentes económicos tenían poco antes de la crisis por los créditos hipotecarios ya contratados. La variable clave, la tasa de interés, llegó a aumentar por un factor de cinco veces su valor en 1995 para después estabilizarse y la tasa de

inflación se incrementó en un 35 por ciento con respecto al año anterior. Como consecuencia lógica, el índice de morosidad (cartera vencida sobre cartera vigente) para el ramo hipotecario aumentó al 11.5 por ciento, es decir, cada vez un mayor número de prestatarios se veían imposibilitados para cumplir con sus compromisos crediticios: ya no se trataba de una cuestión de voluntad en la que el acreditado decidiera pagar o no para ser un buen o mal pagador, sino que era una problemática de carácter estructural que hacía imposible cumplir con los pagos para muchos acreditados. Ante ese panorama, se hizo necesario implementar una serie de programas y de medidas para tratar de disminuir el problema provocado por las distorsiones en los mercados financieros nacionales y restablecer los flujos de efectivo de los prestatarios.⁷ Todos ellos tenían en común la intención de reducir la carga financiera provocada por la crisis de 1994, sin embargo, el más importante y aún vigente que sirve como referencia actualmente y en el futuro próximo es la de la reestructuración en unidades de inversión, que es un esquema mediante el cual se protegen los créditos y las inversiones contra efectos de volatilidad en tasas de inflación e interés pues se busca reestructurar los créditos para que puedan ser cubiertos de manera más eficiente.

CAMBIO DE ESTRATEGIA

Hasta el momento hemos sintetizado a muy grandes rasgos la situación ambiental del sistema financiero mexicano y de la economía nacional que prevaleció durante la mayor parte de esta década en el manejo del crédito hipotecario para ilustrar la dificultad o incluso la imposibilidad de desa-

rollar un MSH ante tales condiciones. A partir de ello, podemos hacer dos precisiones fundamentales que aclaran el camino actual hacia el MSH: El crédito hipotecario estuvo manejado por la banca comercial durante la primera mitad de la actual década para un gran sector de la población que incluía las clases de ingresos medios y altos (ya que tradicionalmente y hasta la fecha la gente de estratos inferiores obtiene créditos a través del INFONAVIT y el FOVISSSTE). La segunda precisión tiene que ver con la segmentación del mercado. Se debe hacer una distinción entre el mercado de vivienda de interés social y el mercado de vivienda residencial. El primero fue, hasta la mitad de la década actual administrado, tanto financiera como en términos de construcción, por los institutos de vivienda antes mencionados, mientras que el segundo fue y sigue siendo manejado por los bancos comerciales y tiene una dinámica propia que difiere con la vivienda de interés social. Más aún, la trayectoria hacia el desarrollo del MSH apunta a que los elementos a tomarse en cuenta para su participación en dicho mercado son los que pertenecen a la vivienda de interés social, dejando por el momento al mercado residencial que se regule mediante sus propios mecanismos. Podemos decir que en una primera etapa de cimentación, es necesario la estabilidad macroeconómica que derive en tasas relativamente tranquilas, así como el saneamiento financiero de las instituciones e intermediarios que eventualmente tendrán participación en el MSH. Se puede distinguir una segunda etapa en el proceso que yo denominaría de desregulación, que consiste en una serie de cambios en las distintas instituciones e intermediarios del sistema, así como los nuevos instrumentos que se emplean en el mismo y que se asemejan cada vez en mayor medida al modelo de mercado secundario de hipotecas norteamericano.⁸ El MSH norteamericano se empezó a desarrollar hace casi setenta años y actualmente es el más importante del mundo. El análisis de sus instituciones, mecanismos e instrumentos no es objeto del presente trabajo y será referido únicamente en los aspectos que ten-

⁷ Entre los programas implementados destacan el Programa Especial para la Vivienda y el Empleo (PEVE) 1995, la Reestructuración de créditos Hipotecarios en Unidades de Inversión, el Acuerdo de Apoyo Inmediato a la Banca (ADE), el Programa Complementario de Apoyo para Créditos Hipotecarios (Mayo de 1996) y el Programa Punto Final.

⁸ Véanse: Girón, Alicia. "Nuevas modalidades de financiamiento y riesgo financiero" y Heredia García, Emilio. "Desregulación y nuevos instrumentos financieros en México". Comercio Exterior. México, diciembre de 1995

gan relación o semejanza directa con el caso mexicano.⁹

La segunda etapa del proceso inició a principios del actual sexenio por medio de la creación de las denominadas Sociedades Financieras de Objeto Limitado (sofoles). El objetivo de estas instituciones es manejar fondos otorgados por FOVI para repartir créditos exclusivamente hipotecarios, es decir, son bancos especializados en el manejo de hipotecas lo cual necesariamente implica un mejor manejo de la información para créditos de ese tipo. En general, este tipo de intermediarios puede ser especializado en otro tipo de créditos de otros bienes como los automóviles, sin embargo, las más comunes y las que nos interesan son las del ramo hipotecario. Paralelamente, en 1997 se hicieron reformas a las leyes orgánicas del INFONAVIT y del FOVISSSTE para que a partir de ese año sus funciones fueran eminentemente de carácter financiero. Con este tipo de ajustes, podemos ya esquematizar el proceso actual de asignación de vivienda de interés social, el cual posee ciertos elementos que tienden hacia un mercado secundario pero que requieren de otras medidas, es decir, el proceso actual puede considerarse como un punto intermedio entre el mercado de asignación tradicional que se manejaba hasta antes de 1995 y el mercado secundario de hipotecas que se planea para el futuro.

El primer punto es el origen y destino de los fondos. En México tenemos el Fideicomiso de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda

(FOVI) que obtiene recursos del Banco de México y del exterior a través de préstamos otorgados por el Banco Mundial y por el Banco Interamericano de Desarrollo. Estos fondos son asignados mediante el mecanismo de subasta en dos vertientes, una para las empresas de construcción y otra para los intermediarios financieros especializados (Sofoles) u otros intermediarios financieros. Aquellos promotores de vivienda que ofrezcan la mejor postura se les serán asignados el monto de recursos correspondientes. En lo que toca a las instituciones de crédito y Sofoles, se les asignan recursos para que puedan otorgar créditos hipotecarios individuales para candidatos que perciban entre tres y 13 salarios mínimos. Para hacer esta última clasificación, se distinguen categorías en función del número de salarios mínimos percibidos por los candidatos. Por ejemplo, la categoría más baja es la 1 y 2 que corresponde al tipo de vivienda denominada como T-A cuyo valor se encuentra en un rango de 85 y 100 salarios mínimos mensuales para el D.F. vigente al 1 de enero de 1993 que es de \$ 428.10, lo cual da un mínimo de \$ 118 mil 990 y un máximo de \$ 139 mil 989 por el precio de la vivienda. El monto máximo de la categoría más alta es \$ 265 mil 979 pesos. Lo anterior sirve para ilustrar que el segmento de mercado que se busca atender corresponde a los niveles bajos y medio-bajos de la población.¹⁰

INSTRUMENTOS Y TASAS

Al hablar de hipotecas, necesariamente tenemos que hacer referencia a instrumentos y tasas hipotecarias. La experiencia internacional y nacional nos describe diversos tipos de tasas que se emplean para manejar los pagos a realizarse en el futuro. Las tasas que han sido utilizadas con mayor frecuencia son: la hipoteca tradicional con tasa fija y totalmente amortizada al nivel de pago, las hipotecas de tasa ajustable y las hipotecas de tasa doble. Cada una de ellas es utilizada de acuerdo con las condiciones externas y con la situación que prevalezca y que pueda influir en los pagos del principal y de los intereses.

En Estados Unidos se utilizó durante mucho tiempo la hipoteca con tasa fija, es por ello que se

⁹ La literatura económica y financiera que analiza el MSH norteamericano es abundante. Algunas buenas referencias son: Fabozzi, Frank y Modigliani, Franco: *Capital Markets; Institutions and Markets*. Prentice Hall. USA 1992. Este texto analiza el tema de manera más completa y con más ejemplos y referencias que su versión en español de los mismos autores y editorial. Kohn, Meir: *Financial institutions and Markets*. McGrawhill. USA, 1994.

Plattner, Robert: *Real Estate Principles*. Harcourt Brace Jovanovich Publishers. USA, 1984.

¹⁰ Banco de México, Fiduciario del FOVI. Convocatoria para participar en la subasta de derechos sobre créditos para financiar viviendas. *Diario Oficial de la Federación*. Martes 27 de abril de 1999.

le menciona como tradicional, la cual consistía en que el prestatario pagaba el interés y el principal con una tasa de interés fija anual. Este instrumento sirvió para financiar una gran cantidad de hipotecas, sin embargo, con el paso del tiempo se le detectaron algunos problemas que la hicieron inadecuada. El principal problema fue el desfase en el cual incurrieron los prestamistas hipotecarios, quienes otorgaban fuertes cantidades por medio de créditos en el corto plazo para a cambio recibir pagos a través del flujo de efectivo de los prestatarios en el largo plazo. Para mantener este esquema necesariamente tendrían que existir tasas casi inmóviles durante largos períodos de tiempo para que no causaran desequilibrios importantes en el manejo de los créditos, pero las tasas de inflación apenas moderadas que se presentaron en los sesenta y setenta fueron suficientes para evidenciar lo inviable del instrumento.

Ahora bien, analizar la viabilidad de este instrumento para el caso de nuestro país nos lleva a concluir fácilmente que es poco imaginable su aplicabilidad pues si aún en países desarrollados es muy sensible a cambios relativamente moderados en la tasa de inflación, lo sería mucho más en el caso de México donde hemos tenido tasas de inflación de dos dígitos en las últimas dos décadas, además de las graves crisis económicas que hemos padecido. El desfase producido por el préstamo de fondos elevados en el corto plazo y el pago de flujos de efectivo erosionados por la inflación por parte de los prestatarios en el largo plazo, hace imposible la utilización de este instrumento en el contexto mexicano.

El segundo instrumento más utilizado y que surgió como una alternativa a la hipoteca tradicional es la hipoteca a tasa ajustable. A diferencia de la anterior, los pagos del principal y de los intereses están indexados a una tasa de mercado de corto plazo, la cual se ajusta cada determinado período para no incurrir en problemas de desfase. En un principio, la hipoteca de tasa ajustable podría parecer una buena opción para aplicarse en el contexto mexicano. Si se indexan los créditos a la tasa de los CETES a 28 días o algún otro índice de mercado de corto

plazo representativo, los pagos se ajustarían a través del tiempo para que los prestamistas no incurrieran en problemas de insolvencia. Aunque el problema de desfase estaría más o menos resuelto, quedaría aún por resolver el segundo problema principal de los instrumentos hipotecarios, el problema de inclinación, el cual tiene que ver con la frecuente situación que se presenta al haber un aumento en la tasa de inflación. Normalmente, la tasa de interés nominal reacciona en la misma dirección que la inflación «*ceteris paribus*» (ley de Fisher). De esta forma, ese ajuste no modifica *per se* la situación financiera anterior ya que en términos reales prácticamente no hay cambios. En todo caso, se transfiere el riesgo del prestatario al prestamista, pero a final de cuentas esto no es conveniente para ambos ya que cada vez disminuirá la capacidad de pago del acreditado y su probabilidad de mantenerse al corriente. El prestatario posee menos ingresos en términos reales a causa de la inflación, lo cual puede ser parcialmente compensado mas no eliminado por el ajuste en tasa de interés, es decir, se toma en cuenta como referencia una tasa de interés nominal y no real. Nuevamente para el caso de nuestro país este instrumento no sería el más adecuado. De hecho buena parte de la cartera vencida en la cual incurrieron los prestatarios puede ser explicada por este fenómeno. Muchos bancos indexaban sus créditos a la tasa de interés de corto plazo para protegerse de una posible crisis, pero al presentarse esta, las tasas de inflación también aumentaron de manera importante y en términos reales los prestatarios disminuían sus ingresos y consecuentemente sus pagos eran más difíciles de cubrir. Por lo tanto, aunque se supera el problema de desfase, el problema de inclinación persiste y se agudiza aún más en el ambiente económico que ha caracterizado a nuestro país.

Para resolver el problema de inclinación, fueron diseñados otros tipos de hipotecas como la hipoteca de pago graduado, la hipoteca del nivel de precios ajustado y la hipoteca de tasa doble. Cada una de ellas tiene un esquema estándar, el cual puede tener ciertas modificaciones para crear así va-

riantes según la situación particular que se presente o según juzguen más conveniente los diversos prestamistas.

La tasa de pago graduado señala plazos específicos a lo largo del período de vida de la hipoteca en los que prevalece una determinada tasa de interés para los primeros años y posteriormente se indexa al nivel de precios, por ejemplo, a partir del quinto año. Se asume que en este tipo de hipotecas se tiene una estimación a futuro más o menos realista sobre el comportamiento de la economía, sin embargo, una vez más para el caso de la economía mexicana, resulta poco aconsejable este método dada la baja imprecisión de nuestra economía. Una segunda opción que ha tenido un mayor éxito para resolver la problemática de inclinación es la hipoteca ajustada al nivel de precios¹¹. Mediante este mecanismo se aseguran pagos reales constantes de la hipoteca. Para el caso de nuestro país, existe una problemática adicional pues el hecho de que un instrumento esté ajustado al nivel de precios no necesariamente indica que los pagos permanecen constantes respecto al poder de compra. Tal sería el caso únicamente si suponemos que los salarios y la inflación crecen al mismo ritmo o con pequeñas variaciones, mas en el caso de México se observa claramente que existe un desfase entre los salarios y el índice de precios, siendo este más rápido que el incremento de los salarios.

La tercera opción es la hipoteca de tasa doble, la cual maneja una tasa a corto plazo flotante para los pagos de intereses y una tasa fija indexada por lo general a un indicador inflacionario para los pagos del principal. Este instrumento es el que más se ha utilizado en la década actual por los bancos comerciales. Todos estos instrumentos requieren también de algunos elementos extras para garantizar su funcionamiento adecuado de la hipoteca para los prestatarios y prestamistas, así como para la dis-

tribución adecuada del riesgo crediticio. En primer lugar, los financiamientos para créditos hipotecarios normalmente no otorgan el 100 por ciento del valor del inmueble, esto es para protegerse en caso de incumplimiento por parte del acreditado. El porcentaje que no es cubierto por la institución y que se tiene que cubrir por el prestatario es el enganche, normalmente oscila entre el 10 y el 20 por ciento. Para tener más certidumbre y evitar el riesgo, normalmente se adquiere un seguro en caso de incumplimiento.

EL INSTRUMENTO MEXICANO

Para efectos de la construcción del MSH, dentro del esquema actual de financiamiento de vivienda de interés social actualmente se maneja una combinación entre una hipoteca ajustada al nivel de precios y una tasa doble con algunas variantes que lo hacen un instrumento híbrido y particular dentro del esquema de tasas dobles.

De entrada, la tasa de interés que maneja el FOVI para la asignación de sus créditos, en los cuales emplea UDIS como unidad de cuenta, es una tasa con elementos de subsidio que oscila entre el 4 por ciento anual para las viviendas más baratas y un máximo de 7 por ciento anual para las viviendas de precio más elevado respetando la restricción de que su valor no exceda los \$266 mil, es decir, hasta 14 puntos menores a la tasa de interés de los CETES a 28 días que prevalece en el mercado. Para poder manejar este subsidio eficazmente, el FOVI agrega a su tasa de interés una prima por garantía que oscila en un margen de entre el 0.7 y el 1 por ciento anual. Pero como el FOVI no otorga los créditos directamente, sino que fondea mediante subastas a las instituciones de crédito, principalmente a las Sofoles para que ellas lo hagan, se deja un margen financiero libre determinado por cada intermediario aunado al cobro de una comisión. Hasta este punto estamos hablando de un instrumento hipotecario de subsidio en tasas pero manejado por instituciones financieras especializadas que obtienen sus ganancias a través de comisiones y márgenes de intermediación. La estructura de mercado de las Sofoles es lo suficientemente amplia que nos per-

¹¹ Una evaluación mediante métodos cuantitativos de esta modalidad de tasa aplicada para el caso mexicano puede verse en: Campos Martínez, Manuel: "Evaluación de la Implantación de Hipotecas Ajustadas al Nivel de Precios en México". Revista del IMEF, enero de 1996.

mite descartar prácticas de carácter monopolístico u oligopólico en el momento en el cual se asignan los recursos mediante subasta. Además, el procedimiento está abierto a los bancos que deseen participar aunque dada la difícil situación por la que atraviesan actualmente, su participación es escasa o nula. Del monto total que resulte por los conceptos descritos anteriormente, se calcula el 11 por ciento para pagar una prima de un seguro que intercambie los pagos en UDIS por pagos en salarios mínimos mensuales del D.F. y que los pagos del principal se hagan en función del salario mínimo. Estamos hablando entonces de un tipo de hipoteca de tasa doble, en donde, por un lado, se realizan los pagos de intereses con una tasa de interés preferente pero con márgenes muy variables y por el otro, el pago del principal ajustado, no al nivel de precios, como es común en las hipotecas a tasa doble, sino al nivel del salario mínimo que garantice la evolución de los pagos en términos reales, pero con el pago de una prima considerablemente alta la cual refleja el desfase entre la inflación y los salarios en México. El factor clave a tomar en cuenta es la situación financiera del prestatario. El mejor indicador para medir esta variable es el salario mínimo el cual es necesario comparar y correlacionar con las variables que se incluyen en el instrumento mexicano de tasa doble que son la tasa de interés y de inflación. Con este último guarda una relación muy estrecha avanzando a un ritmo ligeramente inferior como se puede comprobar en los últimos años.¹² Es por ello que se exige una prima de seguro para equiparar los dos parámetros. Respecto al comportamiento de la tasa de interés en los últimos años, se observa que ha tenido oscilaciones explosivas durante algunos períodos cortos pero regresa a sus niveles originales ya que el 17.79 por ciento de agosto de

1997 esta muy cercano al 17.82 por ciento de mayo del presente, sin embargo, el indicador llegó a ubicarse hasta en un 29.28 por ciento en octubre del 98.¹³ Estas oscilaciones explosivas a la alza generan un riesgo moderado de incumplimiento en los pagos que se convierte en grave solo en casos como el de la crisis de 1994.

Todas las especificaciones anteriores tienen como objetivo final la distribución y protección del riesgo de mercado con el fin de garantizar una vida sana de los créditos a 20, 25 o hasta 30 años. El otro gran riesgo que se puede presentar en este tipo de instrumentos es el riesgo de precipitación o de pago anticipado. Dicho riesgo consiste en la opción que se le da al prestatario de aumentar sus flujos de efectivo en un período particular debido a diversas razones como puede ser para el caso de la tasa variable una disminución de las tasas de interés. El instrumento mexicano elimina por completo este riesgo, pues las Sofoles no permiten pagos mayores a los asignados para cada mensualidad. Por lo tanto, en caso de una baja considerable en las tasas de interés, el acreditado podrá pagar únicamente su mensualidad correspondiente a pesar del incentivo que lo motiva a realizar varios pagos al mismo tiempo durante ese período. Lo mismo ocurre en el caso en que por diversas razones independientes del comportamiento de la tasa de interés, por ejemplo, un súbito aumento en el ahorro o ingreso personal, el acreditado desee pagar montos superiores a los asignados. El actual esquema no permite el pago anticipado por lo que los prestamistas pueden proyectar sus flujos esperados con una mayor certidumbre. En el caso en que no hubiera restricciones para el pago anticipado, la función de probabilidad de pago de los prestatarios tendría una varianza considerablemente más alta que dificultaría el manejo financiero de los créditos. Esto se explica debido a que las tasas de interés han sido volátiles en los últimos años, llegando a casi el 30 por ciento en septiembre de 1998 y actualmente ubicándose en aproximadamente el 16 por ciento.¹⁴ Sin restricciones de pago anticipado, los acreditados tratarían de pagar lo más posi-

¹² INEGI. Cuaderno de información oportuna. Junio de 1999. Se tomó como referencia el salario mínimo de las 16 Delegaciones del Distrito Federal y para la inflación el índice nacional de precios al consumidor.

¹³ *Ibidem*. Tomando como referencia el Costo porcentual promedio (CPP).

¹⁴ *Ibidem*.

ble en la actualidad generando pérdidas y perturbaciones a las instituciones financieras.

PERSPECTIVAS A FUTURO

Podemos distinguir hasta este punto la segunda etapa de la estrategia gubernamental para implementar el MSH, con el previo entorno macroeconómico mínimamente sano y con la creación y reformas de los intermediarios financieros participantes en el sistema de financiamiento a la vivienda de interés social.

El siguiente paso sería el proceso de bursátil de las hipotecas, el cual consiste a muy grosso modo en primer lugar con la posesión del crédito por parte de las instituciones financieras, el aseguramiento de estos mediante una prima, la estandarización de los mismos en función de su calidad y su entrega a un fideicomiso para posteriormente poder ser evaluados por una empresa calificadora. Finalmente pueden ser adquiridos por inversionistas nacionales o extranjeros. En el caso estadounidense, el gobierno ha creado una o más instituciones o agencias especializadas para cada etapa del proceso. El manejo de los fondos esta a cargo del Federal Home Loan Banks (FHLB), el aseguramiento y estandarización es realizado por la Federal Housing Administration (FHA). En el caso de nuestro país, la institución similar de FHLB sería el FOVI, pero para el caso de las funciones que desempeña la FHA lo más probable es que en México lo hagan los participantes del Sistema Financiero Mexicano del sector no bancario como las aseguradoras y las calificadoras de valores. Es decir, la relación no sería

institucional a través de una gran agencia en el ámbito nacional, sino que uno o varios fideicomisos serían creados por cada intermediario financiero que tenga en posesión una cartera de créditos hipotecarios. Actualmente, el obstáculo principal que impide el proceso es en materia legal y de información. Para que los créditos hipotecarios puedan ser asegurables o con primas de seguro razonables y eventualmente poder ser estandarizados, es esencial un sistema de información adecuado y una superación en los problemas o ambigüedades legales que han generado problemas financieros recientes en el país. En particular, es necesario culminar el proceso de reforma a los códigos civiles de las entidades federativas que tiene como objetivo disminuir el tiempo de duración de los procesos de embargo o de registro de propiedades que puede alcanzar hasta dos años, lo cual haría imposible el funcionamiento eficiente de un MSH. Suponiendo que se alcanzara la etapa bursátil, esta sería una condición necesaria mas no suficiente para desarrollar un MSH, lo cual es algo que frecuentemente se confunde y se maneja como sinónimo. UN MSH fuerte y líquido requiere antes de la adquisición de los bonos hipotecarios por parte de los inversionistas, la canalización de recursos que garanticen la compra de estos independientemente de los ciclos o periodos de efervescencia del mercado. Para este fin, en Estados Unidos fueron creadas agencias gubernamentales en el ámbito nacional.¹⁵ En el caso de México los fondos a canalizar tendrían que provenir, por una parte, de las líneas de crédito otorgadas por el Banco Mundial o el BID.¹⁶ Pero principalmente deben ser transferidos recursos del ahorro nacional, posiblemente de las AFORES o de las reservas del banco de México para que haya los fondos suficientes destinados al mercado de la vivienda de interés social que garanticen la adquisición aún en épocas no muy favorables económicamente y aumenten la liquidez del MSH, así como la confianza de los inversionistas potenciales. Naturalmente ello requiere de reformas y procesos legislativos cuya duración es indefinida.

¹⁵ Fue así como surgieron las famosas Federal National Mortgage Association (FNMA), popularmente conocida como «Fannie Mae» y la Government National Mortgage Association; popularmente conocida como «Ginnie Mae» que obtenían líneas de crédito de la Reserva Federal para garantizar la circulación y la liquidez en el MSH norteamericano.

¹⁶ De hecho, en el presente año el BM otorgó un préstamo de 505 millones de dólares para agilizar el proceso hacia el MSH y en algunos medios se maneja fuertemente la posibilidad de arrancar con él en la segunda mitad del año. Véase: Rosas, Ana María. «Lanza el FOVI nuevo producto hipotecario en julio» y «Otorga el Banco mundial US \$1000 millones a México». El Informador Economista, 12 de mayo de 1999.

En síntesis, podemos concluir que el esquema actual de financiamiento a la vivienda de interés social en México involucra a un conjunto de instituciones públicas y privadas; nacionales e internacionales, que son dirigidas y programadas por los mecanismos que diseñan las instancias gubernamentales federales. Se han realizado una serie de reformas que van encaminadas al desarrollo de un MSH para nuestro país. Dichas reformas se distinguen principalmente por la promoción y regulación de mecanismos y operaciones financieras claras y ordenadas, así como la creación de conductos financieros especializados dentro del esquema hipotecario nacional. Asimismo, se concluye que el instrumento hipotecario mexicano se ubica dentro de las denominadas hipotecas a tasa doble pero que se trata de una variante o híbrido que toma en cuenta el ambiente económico prevaliente en el pasado reciente en México para

desincentivar la morosidad y que posee la restricción de los pagos anticipados para eliminar el riesgo asociado al pago anticipado. Por último, se considera que el desarrollo de un eventual MSH en México es viable y que no se requiere el transcurso de décadas o la creación de grandes agencias o instituciones gubernamentales como en Estados Unidos. Por el contrario, es necesario mejorar la coordinación entre los participantes en el Sistema Financiero Mexicano, as para que puedan llevar a cabo eficazmente el proceso bursátil de activos hipotecarios. Sin embargo, para el desarrollo de un MSH en México que sea líquido, atractivo a los inversionistas y que genere certidumbre y de garantías es necesaria la asignación de fondos de los ahorros nacionales para la adquisición de vivienda. En todo caso, el fin último del MSH es la mejor asignación de recursos para contribuir a erradicar el déficit de vivienda que prevalece en nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

Campos Martínez, Manuel: "Evaluación de la Implantación de Hipotecas Ajustadas al Nivel de Precios en México". *Revista del Instituto Mexicano de Estudios Financieros*, enero de 1996.

Dehesa, Dávila. Mercado de la Vivienda y Crédito Hipotecario, durante la XXV Convención Nacional del Instituto Mexicano de Estudios Financieros. Primero de diciembre de 1997.

Fabozzi, Frank y Modigliani, Franco. *Capital Markets: Institutions and Markets*. Prentice Hall. Estados Unidos, 1992.

Fernández Parejo y Rodríguez. *Política Económica*. McGraw Hill. España, 1995. Capítulo 2 "La metodología de la política económica: Primera Parte", pág. 32.

Girón, Alicia. "Nuevas modalidades de financiamiento y riesgo financiero" revista Comercio Exterior, México, Diciembre de 1995.

Heredia García, Emilio. "Desregulación y nuevos instrumentos financieros en México". revista de Comercio Exterior. México, Diciembre de 1995

INEGI. Cuaderno de información oportuna. Junio de 1999.

Kohn, Meir. *Financial institutions and Markets*. McGrawhill. Estados Unidos, 1994.

Lea, Michael J; Bernstein, Steven A. "Mexico: Land of promise?". *Mortgage Banking*. Agosto de 1995. *Volumen 55, Issue 11 Page 40*.

Modigliani y Fabozzi. *Mercados e Instituciones Financieras*. Prentice Hall. México 1996.

Plattner, Robert. *Real Estate Principles*. Harcourt Brace Jovanovich Publishers, Estados Unidos, 1984.

Primer Informe de Gobierno: Vivienda. Anexo 2.

SEDESOL. Programa de Vivienda 1996-2000.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. Discurso de clausura en la X Exposición Internacional de Edificación y Vivienda. 27 de octubre de 1998.



Departamento de Estudios Económicos y Regionales - Ineser de la Universidad de Guadalajara

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Núcleo Belenes, Edificio B, 1er. Piso
Zapopan, Jalisco C.P. 45000, Apdo. Postal 2-738
Tel. Fax. (01) [3] 656 95 64, 656 94 80, 656 94 94 y 656 96 22



E l papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y globalización económica

Carlos Curiel Gutiérrez*

INTRODUCCIÓN

El término globalización, así como todos sus derivados, se ha usado ampliamente en la literatura económica de los últimos veinte años. Ha servido para argumentar que dicho proceso existe y que es el fenómeno más importante de las últimas décadas. También se ha empleado para señalar que no existe o que no tiene sentido, o que no es un nuevo fenómeno ya que siempre existió. Aquí se considera que la globalización más o menos coincide con los cambios cuantitativos y cualitativos en la actividad económica más allá de las fronteras. Se señala que estos cambios dan origen al un nuevo tipo de integración internacional. La integración de las economías del mundo adquiere una variedad de formas y, en particular, se manifiesta a través de los siguientes flujos: el comercio de bienes y servicios; los recursos humanos y los flujos de ingresos relacionados con el trabajo; la inversión en cartera; la inversión extranjera directa; los ingresos generados por la inversión en el extranjero y los acuerdos de colaboración entre empresas. Algunos de estos componentes se vinculan exclusivamente a actividades de las empresas transnacionales; otros pueden relacionarse tanto con empresas transnacionales como con empresas de unilaterales. El nuevo tipo de integración surge de la participación creciente de las empresas transnacionales en todos los componentes de los flujos internacionales.

* Profesor - Investigador del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ccuriel@cucea.udg.mx

¹ UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cap. 1.

La integración puede analizarse a diferentes niveles de agregación. Aquí se considera el patrón de integración con relación a la participación de las empresas transnacionales en los siguientes ámbitos: de las empresas, de las industrias, y de la macroeconomía. Con relación a la macroeconomía se consideran los siguientes aspectos: a) los efectos de las empresas transnacionales orientadas hacia el comercio sobre el patrón y los factores determinantes del comercio. Se sostiene que las actividades de las empresas transnacionales y su papel en la integración de las economías nacionales pueden conducir a una posible no-coincidencia entre las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas comparativas de los países; b) los posibles efectos de los ingresos provenientes de la inversión en el extranjero sobre la economía real; c) y la distribución.

EL ÁMBITO MICROECONÓMICO

¿Están las empresas planeando, organizando y administrando en el ámbito global? ¿Están tomando al mundo como su ámbito natural al planear sus inversiones, su producción, sus mercados y su oferta de recursos? Muy pocos autores argumentarían a favor de esta interpretación tan amplia de la planificación global. Lo que es evidente es que: a) un número creciente de empresas tanto de países desarrollados como subdesarrollados se están convirtiendo en multinacionales; b) la multinacionalidad ya no es más una prerrogativa de empresas muy grandes, en la medida en que empresas pequeñas y medianas se están incorporando al ámbito transnacional¹; c) la mayoría de empresas transnacionales invierten y producen en un número muy grande de países, ampliando así la red geográfica de sus operaciones; d) las empresas transnacionales están usando, cada vez más, producción de sus filiales extran-

geras para abastecer a sus mercados. Veamos las evidencias sobre algunos de estos puntos.

El cuadro 1 muestra el número de empresas transnacionales y sus filiales registradas en dos años consecutivos, 1994 y 1995. Entre 1994 y 1995 hay un aumento de 2.7 por ciento en el número total de empresas transnacionales registradas y de 2.1 por ciento en el número de sus filiales. El porcentaje más grande de empresas transnacionales tiene su origen en países desarrollados, aunque el porcentaje disminuye ligeramente (de 91.3 a 89.1 por ciento) conforme aumenta el número de empresas transnacionales ubicadas en los países en desarrollo y en los países de Europa Central y Oriental. Similarmente, el porcentaje de las que se ubican en la

Unión Europea muestra una disminución pequeña, pasando de 41.2 a 40.4 por ciento. La ubicación de las filiales extranjeras presenta alguna variación en relación con la ubicación del país de origen de las empresas transnacionales. En 1994, solamente el 42.4 por ciento de las filiales extranjeras se ubicaron en países desarrollados; el porcentaje cayó a 37.1 en 1995. Las participaciones para la Unión Europea fueron de 21.4 y 17.4 por ciento respectivamente. Esta discrepancia entre los países de origen de las empresas transnacionales y la ubicación de sus filiales refleja el hecho que los países en desarrollo, que son sede de unas pocas empresas transnacionales, son anfitriones de muchas filiales extranjeras de las empresas transnacionales.

Cuadro 1

Empresas transnacionales y sus filiales en el extranjero
Total mundial, países desarrollados y Unión Europea Cifras absolutas y porcentajes

Área	Matrices				Filiales extranjeras			
	Registradas en 1994		Registradas en 1995		Registradas en 1994		Registradas en 1995	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Unión Europea	15,476	41.2	15 559	40.4	44 252	21.4	43,684	17.4
Países desarrollados	34,280	91.3	34 353	89.1	87 831	42.4	93,311	37.1
Total mundial	37,530		38 541		206 961		251,450	

Fuente: UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. 1994, Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, cuadro I.1, p.4; UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro I.2, pp-8-9.

Realmente el porcentaje de filiales extranjeras localizadas en países en desarrollo ha venido creciendo. China ha jugado un papel muy importante en esta cambiante estructura de localización: en 1993 le correspondió casi el 18 por ciento de todas las filiales mundiales de las empresas transnacionales, siendo tan sólo sede el uno por ciento de las empresas transnacionales del mundo². Por supuesto, la ubicación de las filiales no es la misma que la localización de la inversión extranjera directa. Las ci-

fras de las filiales no consideran el valor de la inversión y el acervo de capital en las mismas. El acervo de inversión extranjera directa en los países en desarrollo como porcentaje del acervo mundial de inversión extranjera directa ha sido del 20 al 25 por ciento desde la segunda mitad de los años ochenta³. Estas tendencias se reflejan en el cambio relativo hacia la producción directa y el abastecimiento directo de los mercados más que hacia las exportaciones.

El cuadro 2 muestra como las ventas de las filiales extranjeras son superiores al valor de las exportaciones en la segunda mitad de los años 80, alcanzando el 128 por ciento de exportaciones en 1993.

En las últimas décadas también se ha producido una tendencia hacia el aumento en la dispersión

² UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro 1.2, pp.8-9.

³ John, R. y otros. *Global Business Strategy*. Londres: International Thomson Publishing, 1997, cuadro 2, p.12.

Cuadro 2
Ventas mundiales de las filiales extranjeras
como porcentaje de las exportaciones mundiales
1960 - 1993

AÑO	1960	1975	1980	1985	1991	1993
PORCENTAJE	84	97	99	99	122	128

Fuente: UNCTAD-DTCI, 1994: cuadro III.6, p. 130; UNCTAD-DTCI, 1995: cuadro I.1, p.4; UNCTAD-DTCI, cuadro I.6, p.17.

geográfica de las filiales extranjeras. Vernon⁴, usando datos del *Harvard Multinational Project*, estimó los cambios en la dispersión de la red de las más grandes empresas transnacionales de Estados Unidos y Europa Occidental entre 1950 y los años setenta.

Los datos del cuadro 3 se derivan de su trabajo. Muestran que la mayoría de las empresas transnacionales más grandes aumentaron considerablemente su red de operaciones entre 1950 y los años 70. Específicamente, el 76 por ciento de las compañías estadounidenses y el 86 por ciento de las de Europa Occidental tuvieron una red que se exten-

día a menos de 6 países en 1950. La red aumentó a través del tiempo y en los años 70 encontramos que el 95 y 77 por ciento de las empresas de Estados Unidos y Europa Occidental, respectivamente, tenían filiales en 6 países o más.

Un estudio de la Comisión de las Comunidades Europeas⁵ en que se consideró a todas las empresas transnacionales, grandes y pequeñas, permite comparaciones acerca de la dispersión de la red de operaciones de estas empresas a través de muchos países en el año 1975.

El cuadro 4 utiliza los resultados de este estudio para ilustrar la estructura de dispersión de la red en los países seleccionados. En 1975, los países que aparecen en el cuadro 4 tuvieron, en promedio, el 79.3 por ciento de sus filiales en menos de 6 países y el 20.7 por ciento en más de 6 países. Los países con una red geográfica por arriba del promedio son: Suecia, Estados Unidos, Reino Uni-

Cuadro 3
Red Geográfica de las empresas manufactureras subsidiarias
de las empresas transnacionales más grandes de Estados Unidos y Europa. Totales y porcentajes

		Compañías con una red en:					
Área de origen	Año	< 6 países		6 - 20 países		21 + países	
		total	%	total	%	total	%
Estados Unidos	1950	138	76	43	24	0	0
	1975	9	5	28	71	44	24
Europa	1950	116	86	16	12	3	2
	1970	31	23	75	56	29	21

Fuente: Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, núm. 41, pp.255-67, cuadro 1, pp.258.

⁴ Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment" en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Núm. 41, pp. 255-67.

⁵ Commissions of the European Communities, *Survey of multinational Enterprises*, vol. 1, Bruselas: Commission of the European Communities, 1976, Cuadro B.

⁶ Ietto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol. 10, núm. 2, pp. 195-208.

⁷ El mismo estudio da resultados similares en un nivel macro, en términos de la dispersión localizacional de la inversión extranjera directa.

do y Francia. Un estudio más reciente⁶ establece las tendencias a la dispersión de la red de filiales de las empresas transnacionales más grandes de la Gran Bretaña lo largo de los últimos 30 años. Los resultados aparecen en el cuadro 5 y muestran que en 1963 el 23 por ciento de estas empresas tenía filiales en menos de 6 países y el 20 por ciento en más de 21 países. En 1990 los porcentajes correspondientes fueron de 3 y 72 por ciento respectivamente, mostrando un claro aumento en la dispersión de las filiales⁷. Hay una diferencia considerable en la dispersión de las filiales de las empresas

transnacionales del Reino Unido en los cuadros 4 y 5. En el cuadro 4 tenemos que la mayoría de compañías (75.4 por ciento) tenían filiales en menos de 6 países. Sin embargo, el cuadro 5 muestra que en la misma década la mayoría de empresas (más del 70 por ciento) tuvo filiales en más de 20 países. Los resultados, aparentemente inconsistentes, se explican por el hecho de que el cuadro 4 incluye a todas las empresas transnacionales, grandes y pequeñas, mientras que el cuadro 5 incluye solamente a las empresas transnacionales más grandes: las actividades de las empresas transnacionales más pequeñas están más concentradas geográficamente.

La dispersión de la red de las filiales de las empresas transnacionales consideradas en el estudio mencionado nos da un indicador de la transnacionalidad que se enfoca a la dispersión geográfica de la producción internacional. En 1995, la UNCTAD calculó un índice compuesto de transnacionalidad definido como "el promedio de activos extranjeros sobre el total de activos, de las ventas al exterior respecto de las ventas totales y de empleo extranjero con relación al empleo total"⁸. Los dos indicadores difieren en muchos aspectos, el más relevante es el siguiente: el primero, referido a la dispersión de la red, considera el número de países

Cuadro 4
Compañías Multinacionales: la distribución geográfica de sus filiales Países desarrollados
1975
Porcentajes

País de Origen	Porcentaje de Cías. Multinacionales con filiales en:			
	Total de Cías. Multinacionales	< 6 países	6-20 países	21 + países
Alemania	1 222	80.8	16.9	2.3
Australia	228	93	6.6	0.4
Bélgica	252	81	16.3	2.7
Canadá	268	92.2	7.1	0.7
Dinamarca	137	77.4	21.2	1.4
España	35	82.9	17.1	...
Estados Unidos	2 567	74.4	21.2	4.4
Francia	565	75.4	20	4.6
Holanda	467	83.2	14.7	2.1
Irlanda	32	100
Italia	213	85	8.5	6.5
Japón	211	80.6	17.1	2.3
Luxemburgo	56	82.1	16.1	1.8
Nueva Zelanda	117	96.6	3.4	...
Portugal	10	90	10	...
Reino Unido	1 588	75.4	19.3	5.3
Suecia	301	71.4	22.6	6
Suiza	756	89.7	9.3	1
Total	9 025	79.3	17.2	3.5

Fuente: Commission of the European Communities, *Survey of Multinational Enterprises*, Vol. I, Bruselas: Commission of the European Communities, 1976, cuadro B, p.39.

⁸ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, p.23, nota b, cuadro I.7, pp.20-23, cuadro I.10, pp.27-28.

en los que se han distribuido las actividades de las empresas transnacionales como el aspecto más relevante de la transnacionalización, independientemente del valor y el tipo de las actividades o de los

Cuadro 5
Las mayores empresas transnacionales del Reino Unido en la manufactura y la minería
Red de filiales en el exterior por número de países
Totales y porcentajes 1963 - 1990

Compañías con una red en:						
Año	< 6 países		6-20 países		21+ países	
	Total	%	Total	%	Total	%
1963	10	23	25	57	9	20
1970	0	0	14	30	32	70
1980	1	2	20	36	35	72
1990	2	3	16	25	45	72

Fuente: Ietto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol.10, núm. 2, 1996, cuadro 1, p.200.

activos en cada uno de los países. El segundo, el calculado por la UNCTAD, considera la dicotomía: actividades locales versus actividades en el extranjero como el aspecto más relevante, independientemente del número de países incluidos en la categoría de "extranjero".

El aumento en el número de compañías que son transnacionales o en la dispersión geográfica de sus actividades nos dice muy poco sobre la integración de sus operaciones en el conjunto de países en los que operan. Un indicador de tal integración es el nivel de comercio intra-firma. Se ha estimado que este tipo de comercio representa un tercio del comercio total⁹. Las estimaciones a nivel mundial se basan en extrapolaciones de las cifras de los Estados Unidos, dado que no hay datos confiables sobre el comercio intra-firma (particularmente en el lado de las importaciones) para la mayoría de los países. La UNCTAD-DTCL¹⁰ da el porcentaje de las exportaciones e importaciones intra-firma para la Francia en 1993, correspondiendo el 34 por ciento

a las primeras y el 18 por el ciento a las segundas. También proporciona la información para Estados Unidos para los años 1983 y 1993. Durante esta década el porcentaje de las exportaciones de Estados Unidos varió del 35 al 36 por ciento y el porcentaje de las importaciones del 37 al 43 por ciento. Estas variaciones muestran un importante aumento en el peso de las importaciones intra-firma respecto a las importaciones totales de Estados Unidos.

El nivel de comercio intra-firma es, por supuesto, solamente un indicador de la planeación y coordinación interna. Se puede obtener más información de los estudios directos del comportamiento de las empresas, como la investigación realizada en 1992 por la Unidad de Investigación de las Relaciones Industriales de la Universidad de Warwick. El estudio consideró a las empresas que emplean a mil o más trabajadores y que cuentan al menos con dos plantas en el Reino Unido¹¹. Con relación a la coordinación internacional de la producción y del intercambio interno de bienes y servicios se obtuvieron los siguientes resultados: "Treinta y dos por ciento de todas las empresas informaron que sus actividades de producción en el Reino Unido estuvieron integradas con la producción realizada en otros países, o que la provisión de servicios funcionaba como una red en los diferentes países. Veintitres por ciento informó que las plantas de los diferentes países abastecían a las demás a precios internamente administrados, y 11 por ciento en competencia con proveedores externos.

⁹ UNCTAD-DTCL, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995, cuadro I.13, p.37.

¹⁰ UNCTAD-DTCL, *World Investment Report, Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996, cap. IV, p.121.

¹¹ Un análisis de los resultados de esta investigación lo encontramos en Marginson et al., "Facing the multinational challenge", cap. 11 en P. Leisink, J. Van Leemput y J. Virokkx (eds.), *Innovation or Adaptation? Trade Unions and industrial relations in Changing Europe*, Londres: Edwar Elgar, 1995, p.182-187.

El treinta y cuatro por ciento dijo que no había ningún tipo de relaciones comerciales entre las empresas en el Reino Unido y las operaciones en otra parte en el mundo". Además, el estudio señaló que sesenta por ciento de las empresas tienen una red de computadoras que vincula las filiales con la matriz. Esto se considera "...un indicador de la capacidad de la empresa de ámbito global para recopilar y procesar información de sus operaciones en diferentes países..."

El estudio se enfoca particularmente a la organización de personal y las relaciones industriales en diferentes países, aunque dentro de una misma empresa. "El treinta y seis por ciento de las empresas informó que tenían un comité de personal en el ámbito global... la mitad de las empresas informaron tener reuniones de gerentes de personal de diferentes países: sobre una base *ad hoc* para tratar problemas específicos, en el 17 por ciento de los casos, y sobre una base regular, en el 34 por ciento de los casos. En el caso de las reuniones de carácter regular, en un tercio de las empresas se tuvo más de una reunión anual." Se informa también que 70 por ciento de las empresas recopilaron centralizadamente, a nivel de la oficina matriz, información acerca de diversos indicadores del desempeño laboral. Estos datos incluyeron indicadores de costos, cambio en la productividad del trabajo y ausentismo. Las razones dadas para la recolección de esta información y su uso son las siguientes: "para evaluar el desempeño de los gerentes de unidad de negocio (70 por ciento de los casos recopilaron alguna información al respecto); para obtener información

sobre el funcionamiento del personal (60 por ciento de casos relevantes) y para hacer comparaciones entre los distintos sitios (57 por ciento de casos relevantes)".

El estudio destaca que el trabajo y la capacidad del trabajo juegan un gran papel en las decisiones para invertir o desinvertir (cierre de plantas). "Para explicar la clausura de plantas, el factor más citado (señalado por nueve de cada diez entrevistados) era el relativo a las habilidades y calificación de la fuerza de trabajo... En el caso de programas de inversión de capital en plantas existentes, el factor más comúnmente citado fue también el de las habilidades y calificación de la fuerza de trabajo (mencionado por nueve de cada diez entrevistados). Prácticamente, en cada caso, las consideraciones acerca de las habilidades actuaron como un factor que atraía inversiones a un sitio existente más bien que a otro".

El ámbito de la industria

Al nivel de industria hay dos temas relevantes que están íntimamente relacionados. El primero tiene que ver con el grado de competencia de las empresas en el ámbito internacional. ¿Un alto grado de internacionalización da a una empresa ventajas competitivas sobre sus rivales? Cowling y Sugden¹² sostienen que la transnacionalización proporciona a las empresas un "poder de detección" especial que les permite aumentar su poder de mercado y su poder sobre el trabajo. Su concepto de "poder de detección" es muy parecido a la idea de "la exploración global" utilizada por Vernon. Dunning¹³ incluye la multinacionalidad entre las ventajas específicas de la propiedad en su enfoque 'eclectico' para explicar la producción internacional. En los tres estudios mencionados, tiene gran relevancia ampliación geográfica de las actividades. Porter¹⁴ subrayó tanto la configuración locacional como el grado de coordinación intra-firma en los distintos países, como relevantes para evaluar el ambiente competitivo y las ventajas de las empresas y las industrias.

El segundo tema se relaciona con la relevancia de los acuerdos de colaboración inter-firmas y

¹² Cowling, K. Y Sugden, R., "Market exchange and the concept of transnational corporation: analysing the nature of the firm, en *British Review of Economic Issue*, vol. 9, núm. 20, pp.57-68, 1987.

¹³ Dunning, J. H., "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of Eclectic Theory, en *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, vol. 41, núm. 4, pp. 269-295, 1980.

¹⁴ Porter, M.E., "Competition in Global Industries: a Conceptual Framework", en Porter, M.E. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston, Mass.: Harvard University Press, 1986. Y, *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: MacMillan, 1990.

las alianzas estratégicas para el entorno competitivo de las industrias. En la era de las empresas flexibles y las fronteras flexibles, ¿qué tan fácil es distinguir entre la integración intra e inter firma? Cowling y Sugden ponen de relieve la cuestión de las fronteras de la firma, particularmente en relación con las fronteras entre una firma principal y su red de subcontratistas. Los autores están a favor de considerar a la firma en un contexto amplio, como un centro de toma de decisiones estratégicas y de control más que como un centro de propiedad de activos. ¿Hasta qué punto está la difusión de la tecnología afectada por las estrategias de internacionalización de las compañías¹⁵ y por el ambiente competitivo? ¿Hasta qué punto la competencia es más regional que global? ¿Cómo afecta la inversión extranjera directa el ambiente competitivo? En particular, ¿cómo afecta la inversión extranjera directa el ambiente competitivo y el desempeño de la industria mediante las fusiones y las adquisiciones? Las fusiones y las adquisiciones han sido un elemento muy importante de la inversión extranjera directa (realmente el más importante) en las décadas de los ochenta y los noventa. Tanto las pequeñas como las grandes empresas transnacionales han estado involucradas en estas fusiones y adquisiciones. También es cierto que Europa Occidental ha hecho la contribución más grande a estas olas de adquisiciones¹⁶. En un informe de la UNCTAD-DTCI se encuentra un análisis sobre la importancia de las fusiones y de las adquisiciones para la inversión extranjera directa:

“La oleada internacional de fusiones y adquisiciones, como un elemento importante de las estrategias de las empresas transnacionales para expandir su producción en el ámbito internacional fue un factor significativo en el explosivo crecimen-

to de la inversión extranjera directa durante la segunda mitad de los años 80. Las adquisiciones de alcance mundial, allende las fronteras, representaron aproximadamente el 70 por ciento de los flujos de inversión extranjera directa hacia los países desarrollados durante el periodo 1986–1990; esta participación fue significativamente mayor durante los años pico de 1988 y 1989, alcanzando un 86 y un 73 por ciento, respectivamente...el crecimiento y la declinación de los flujos de inversión de alcance mundial pareciera coincidir ampliamente con el auge y la declinación de las adquisiciones allende las fronteras”.¹⁷

El ámbito de la macroeconomía

El papel cada vez más dominante de las empresas transnacionales en las economías del mundo plantea diferentes cuestiones macroeconómicas de análisis y política. Podemos destacar tres de estos temas: el comercio, el ingreso procedente de la inversión extranjera y la asimetría de la posición de otros jugadores en el sistema económico.

El comercio

Las compañías transnacionales son responsables de alrededor del 80 por ciento del comercio mundial; además, aproximadamente un tercio del comercio mundial tiene lugar sobre una base intra-firma. Por lo tanto, la integración a través de las actividades de las empresas transnacionales y la integración mediante el comercio no son los sustitutos: ambos marchan juntos y se refuerzan el uno al otro. De hecho, el comercio y la inversión extranjera directa son ampliamente complementarios entre sí. Conforme las compañías implementan estrategias de localización y de producción con base en una integración vertical internacional, los componentes se ubican en países diferentes y se desplazan de un país a otro para sucesivos procesos adicionales. Así, la estrategia da origen a ambos: la inversión extranjera directa y el comercio a escala mundial. Además, aún cuando la producción internacional es primariamente para el mercado de origen –el ejemplo clásico de la posible sustitución entre el comercio y la inversión extranjera directa– se puede decir que

¹⁵ Cantwell, J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Blackwell, 1989.

¹⁶ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996, p.10.

¹⁷ UNCTAD-DTCI, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, p.23.

la ubicación de la producción en el extranjero puede usarse como plataforma para penetrar mercados en otros países, además del país anfitrión. Esto refuerza la complementariedad entre la inversión extranjera directa y el comercio.

Por lo tanto, la diferencia relevante entre la vieja y la nueva integración no es que una está principalmente basada en el comercio y la otra está principalmente o crecientemente basada en la inversión extranjera directa; más bien, se debe al hecho de que una se vincula a las actividades de las empresas nacionales y la otra a las actividades de las empresas transnacionales. En el pasado, el comercio se originó en las empresas nacionales. Ahora el comercio, así como también otros componentes de los flujos económicos internacionales se originan principalmente en las empresas transnacionales. Así, las diferencias principales están en los términos de los atributos y el poder de los actores responsables de la integración. A nivel macro hay considerables efectos de este cambio en el tipo de compañías responsables de las actividades de integración. La integración dicotómica vía las empresas nacionales o vía las empresas transnacionales da lugar a importantes diferencias cualitativas. La integración basada en las empresas nacionales tiene lugar bajo el principio de "residencia-territorialidad", de acuerdo al cual la localización de la empresa, sus activos, la producción y el empleo que genera son territorialmente consistentes: todos ellos pertenecen al mismo país-nación-estado. Con la inversión extranjera directa y la producción internacional, la integración sigue un principio de "propiedad", según el cual los intereses de las empresas, en términos de sus activos y de la propiedad y el control de la producción, sobrepasan a muchos países-estados. Esta configuración con base en la propiedad trae también un divorcio entre diversos aspectos de la producción, algunos de los ellos relacionados con el "país-estado" y otros con la propiedad.

¹⁸ El argumento siguiente se desarrolla más ampliamente en Letto-Gillies, "Transnational Companies and UK Competitiveness: Does Ownership Matter?", en Hughes, K., (ed.), *The Future of UK Competitiveness and the Role of Industrial Policy*. Londres: Policy Studies Institute, 1993, cap. 9, pp. 134-155.

Vinculado a esto podemos tener una no-coincidencia territorial entre las ventajas comparativas y competitivas. En un mundo de empresas nacionales, las ventajas competitivas de las empresas nacionales, frente a las empresas extranjeras, se traducen en ventajas comparativas para su país de origen. Estas ventajas probablemente se traducirán en un aumento de las ventajas comerciales y, finalmente, en efectos positivos sobre otros indicadores del desempeño macroeconómico, tales como el empleo, la formación de capital y el crecimiento. Por lo tanto, las ventajas competitivas de las empresas y la ventaja comparativa del país coinciden cuando las empresas nacionales son la forma única o principal que asumen las empresas.

En un mundo en que las empresas transnacionales son las que más contribuyen a la actividad económica, lo que se dijo anteriormente ya no es válido. La integración se basará en la propiedad y el control de las actividades a través de los países por parte de las empresas transnacionales. En tal situación, las empresas forjan sus ventajas competitivas sobre la base de sus actividades en varios países.

La no-coincidencia entre las fronteras geográficas de las actividades de las empresas transnacionales y los estados de nacionales, hace surgir cuestiones teóricas con relación al análisis de los determinantes del comercio internacional¹⁸. El comercio internacional es el resultado de comprar y vender a través de las fronteras. En un régimen de empresa privada se vende para obtener una ganancia. Las ventas al exterior no son una excepción. Por lo tanto, las teorías del comercio internacional están explícita o implícitamente basadas en el supuesto de que el comercio tiene lugar bajo el incentivo o estímulo de obtener una ganancia, que determina los intercambios entre empresas individuales. Este supuesto, aunque correcto en el nivel microeconómico, tiene que ser analizado cuidadosamente en el nivel macroeconómico. En el nivel macro se puede tener resultados diferentes según supongamos que las empresas son nacionales o transnacionales.

En un mundo en que la producción y los intercambios son dominados por empresas uninaciona-

les, una estrategia orientada a la obtención de ganancias en el ámbito de las empresas, en el nivel microeconómico, se traduce en una estrategia orientada a las ganancias en el ámbito macroeconómico, en el ámbito de los intercambios entre países y, por tanto, en el comercio internacional. La agregación desde las empresas a los países no presenta problemas porque todas las empresas realizan sus intercambios con otras empresas ya sea dentro del país o fuera de él para obtener una ganancia. Entonces, las variables vinculadas a la ganancia pueden explicar los intercambios a los niveles micro o macro. En un mundo en que la producción y los intercambios están dominados por las empresas transnacionales, las cosas cambian. Las transacciones mercantiles de las empresas transnacionales, ya sea que se realicen en un solo país o en varios países, están orientadas por el móvil de la ganancia. Sin embargo, el mismo móvil frecuentemente conduce a las empresas a implementar estrategias que maximizan la ganancia para la empresa como un todo, aunque no para las filiales individuales. Hay, por supuesto, muchas razones por las que una estrategia que busca maximizar la ganancia para una empresa transnacional como un todo puede conducir a una estrategia que no maximice la ganancia de una filial individual. Son las mismas razones que pueden conducir a la manipulación de los precios de transferencia en las transacciones intra-firma. Algunas de esas razones son las siguientes: la penetración de un nuevo mercado y/o de un nuevo centro de producción; el aprovechamiento de las fluctuaciones actuales o esperadas en el tipo de cambio; el aprovechamiento de regímenes fiscales diferentes; los traslados internos de las ganancias registradas por razones relacionadas con las estrategias hacia los sindicatos. El resultado final es que no se puede estar seguro de que en el nivel macro, a nivel del comercio internacional, podamos explicar el comercio, entre dos países cualquiera, mediante las variables vinculadas con modelos que suponen la maximización de la ganancia, en la manera en que esto es posible para un mundo de negocios en el que las empresas uninacionales son la fuerza dominante en la producción y los intercambios. Resu-

miendo, el nexo creciente entre el comercio y la producción transnacional está conduciendo gradualmente a una situación en que:

- El modelo de comercio puede entenderse únicamente en referencia con el patrón de, y las estrategias para, la producción internacional. El comercio y la producción internacionales se afectan mutuamente según patrones que muestran a veces sustitución y a veces complementariedad.
- Las ventajas competitivas de las empresas que operan transnacionalmente no siempre se traducen en ventajas comparativas para los países individuales.
- De esto se sigue que una explicación del comercio internacional país por país puede ser inadecuada para la comprensión de los flujos comerciales. Particularmente, con referencia a los países altamente involucrados tanto en el comercio como en la inversión extranjera directa, se necesita considerar los modelos transnacionales de comercio vinculados a los patrones de la inversión extranjera directa y a las estrategias de las empresas transnacionales.

El flujo de ingresos procedente de la inversión en el extranjero.

El papel de los ingresos provenientes de la inversión en el extranjero, en el proceso de integración, no ha recibido mucha atención por parte de los investigadores y los políticos. Aún cuando no es un componente insignificante en términos de tamaño o de sus efectos. El cuadro 6 muestra que, en promedio, durante las décadas 1979-80 y 1980-90 y para los países de la OCDE, los flujos internacionales de los ingresos procedentes de la inversión fueron 3.5 y 4.5 veces que los correspondientes a la inversión extranjera directa y alrededor de dos veces el flujo total de inversión extranjera directa más la inversión en cartera.

Estos flujos pueden producir efectos considerables sobre la economía real.

El flujo de ingresos generados por la inversión se vincula, obviamente, con los acervos de

Cuadro 6
Flujos de inversión extranjera directa, inversión en cartera
e ingresos provenientes de la inversión en el extranjero Países de la OCDE
Promedios 1979-80 y 1980-90
Billones de dólares y razones

	1970-80		1980-90	
	\$	Razón	\$	Razón
Inversión directa (ID)	23		88	
Inversión en cartera (IC)	13		130	
ID + IC	36		210	
Ingresos de la inversión (II)	81		397	
II/ID		3.5		4.5
II/ID+IC		2.3		1.9

Fuente: OCDE, *The performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*. Paris: OCDE, 1994, p.19. Nota: Los valores incluyen los flujos entre los países de la OCDE.

activos poseídos en el extranjero por los individuos y las empresas. Los países con una larga tradición de inversión en el extranjero tienden a tener una gran red de flujos de ingresos desde el extranjero. De hecho, conforme el monto de activos en el exterior se acumula y produce ganancias, es posible financiar una mayor acumulación de capital en el extranjero mediante la reinversión de esas ganancias. Por lo tanto, países con una larga tradición de inversión en el extranjero se encuentran en la posición de ser capaces de recibir dividendos y financiar el consumo o la inversión doméstica fuera de estos países, mientras aumentan sus activos en el exterior debido a las ganancias reinvertidas, sin una salida adicional de recursos desde el país de origen. Esto genera efectos sobre el nivel de la demanda agregada en el país de origen y también sobre su balanza de pagos y, a través de ella, en el sector real de la economía. Algunos autores han llamado a esta situación como la "trampa de la riqueza".

za". Señalan que la sustitución gradual de los ingresos netos del extranjero por las exportaciones netas, en el equilibrio la balanza de pagos, puede contrarrestar los efectos de las salidas de inversión y, a largo plazo, pueden agravar el proceso de desindustrialización¹⁹.

La distribución

El poder que obtienen las empresas transnacionales de su capacidad para planear, organizar y controlar internacionalmente, las coloca en una posición fuerte con relación a otros jugadores que no tienen tal poder. Entre estos están los consumidores, las

empresas uninacionales, el trabajo y sus organizaciones que no poseen la misma cantidad de información y conocimiento en la relación a las actividades económicas y a las condiciones imperantes en diversos países. La asimetría en el conocimiento y en la capacidad para organizar más allá de las fronteras, pone a los diversos jugadores en una desigual posición de fuerza. Además, en el caso del trabajo, la posición desigual puede ser acentuada por el hecho de que el empleo en diferentes países, aunque bajo la misma cobertura gerencial y administrativa, conduce a la fragmentación espacial del trabajo. A esto se puede agregar los problemas generados por la fragmentación de la propiedad, que facilita que la posición del trabajo se debilite mediante estrategias ya sea a nivel nacional o internacional²⁰. Esta asimetría en la posición hace que surjan nuevas cuestiones con relación a la distribución del poder y a las posibles políticas diseñadas para ayudar a los jugadores a contrarrestar el poder alcanzado por las empresas transnacionales.

Consideraciones finales

Al relacionar el fenómeno de la globalización con la conducta de las empresas, con el entorno competitivo de las industrias y con el ámbito de la macroeconomía, destaca el hecho de que la integración basada en la propiedad y el control de la pro-

¹⁹ El papel de la inversión extranjera en la compensación del desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos es abordado en Davies, G., "The capital account and the sustainability of the UK trade deficit", en *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, núm.3, pp.28-39, 1990.

²⁰ Ietto-Gillies, G., *International Production, Trends, Theories, Effects*. Cambridge: Polity Press, 1992.

ducción está siendo reemplazada por una integración basada en la territorialidad. Esto ha venido ocurriendo conforme las empresas transnacionales han aumentan su importancia como responsables de buena parte de las actividades económicas internacionales, desplazando a las empresas uninacionales. Esto conduce a la necesidad de tomar en cuenta la existencia de un posible divorcio entre las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas comparativas de los países.

Asimismo, se han considerado algunos aspectos analíticos con relación a los determinantes del comercio, los efectos de los ingresos generados por la inversión realizada en el extranjero y la distribución del poder entre los actores de los procesos de integración y globalización.

El análisis realizado deberá complementarse con otros trabajos que aborden cuestiones relativas a los efectos que las actividades de las empresas transnacionales tienen sobre los patrones y los determinantes del comercio; el impacto de las fusiones y adquisiciones de empresas en el entorno de la competencia, tanto a nivel nacional como internacional; el impacto del flujo de ingresos generado por las inversiones en el extranjero sobre la balanza de pagos y sobre la economía real; las relaciones entre la competitividad de las empresas y las ventajas comparativas de los países; y, finalmente, el papel de los gobiernos en el apoyo a los actores que han quedado en una posición más débil en la distribución del poder frente a las empresas transnacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Cantwell, J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Blackwell, 1989.

Commissions of the European Communities. *Survey of multinational Enterprises*, vol. 1. Bruselas: Commission of the European Communities, 1976.

Cowling, K. Y Sudgen, R., "Market exchange and the concept of transnational corporation: analysing the nature of the firm", en *British Review of Economic Issue*, 1987, vol. 9, núm. 20.

Davies, G., "The capital account and the sustainability of the UK trade deficit", en *Oxford Review of Economic Policy*, 1990, vol. 6, núm.3.

Dunning, J. H., "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of Eclectic Theory", en *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 1980, vol. 41, núm. 4.

letto-Gillies, "Transnational Companies and UK Competitiveness: Does Ownership Matter?", en Hughes, K., (ed.), *The Future of UK Competitiveness and the Role of industrial Policy*. Londres: Policy Studies Institute, 1993.

letto-Gillies, G., *International Production. Trends, Theories, Effects*. Cambridge: Polity Press, 1992.

letto-Gillies, G., "Widening geographical trends in UK international production: theoretical analysis and empirical evidence", en *International Review of Applied Economics*, vol. 10, núm. 2.

John, R. et al., *Global Business Strategy*. Londres: International Thomson Publishing, Londres, 1997.

Marginson et.al., "Facing the multinational challenge", cap. 11 en P. Leisink, J. Van Leemput y J. Vilroxx (eds.), *Innovation or Adaptation? Trade Unions and industrial relations in Changing Europe*, Londres: Edwar Elgar, 1995.

Porter, M.E., "Competition in Global Industries: a Conceptual Framework", en Porter, M.E. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston, Mass.: Harvard University Press, 1986. Y, *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: MacMillan, 1990.

UNCTAD-DTIC, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Ginebra: Naciones Unidas, 1994, p.23.

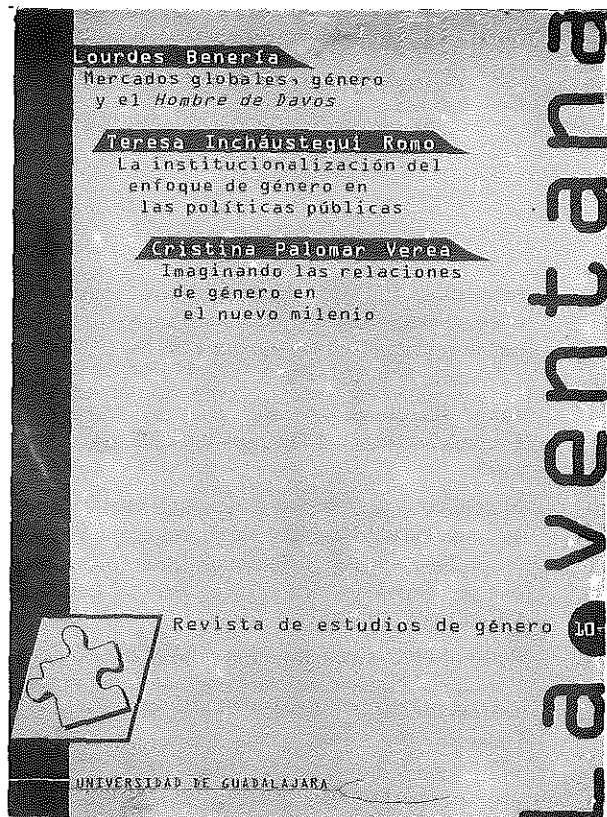
UNCTAD-DTIC, *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. Ginebra: Naciones Unidas, 1995.

UNCTAD-DTCI. *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Ginebra: Naciones Unidas, 1996.

Vernon, R., "The product cycle hypothesis in a new international environment" en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Núm. 41.



Núm.

10

Mercados globales, género
y el Hombre de Davos

La institucionalización del
enfoque de género en las
políticas públicas

Imaginando las relaciones
de género en el nuevo
milenio

ceg@udgser.v.cencar.udg.mx

Sociedad y economía: la agenda de la educación contable en el ámbito universitario de México

Carlos Rafael Aviña Vázquez*

INTRODUCCIÓN

En la literatura relevante al objeto de la educación superior, se ha hecho énfasis, desde los antiguos Griegos, de diferentes escuelas de pensamiento acerca del propósito de la educación y ha constituido la más cercana expresión de los varios paradigmas sobre el propósito de las universidades. Por ejemplo, Platón percibía la cultivación del individuo por la búsqueda de la sociedad ideal como el propósito de la educación. Aristóteles, sin embargo, fue un crítico de la educación vocacional. Él concebía la preparación del individuo por la desinteresada búsqueda de la verdad como el propósito de la educación. Esto implica que Aristóteles era un devoto de la educación liberal (Barnett, 1990; Minogue, 1973).

A lo largo del tiempo, la búsqueda del modelo ideal de universidad ha dado surgimiento a diferentes disputas sobre los objetivos en particular que las universidades deben perseguir. En este contexto, la educación contable en el ámbito universitario no puede escapar del conflictivo debate acerca del propósito de las universidades de las cuales los departamentos u escuelas de contaduría son parte. El objeto de este ensayo es evaluar las presunciones sustentadas por dos conflictivos paradigmas acerca de la naturaleza de la contabilidad que han influido

El presente artículo obtuvo la recomendación del jurado para ser publicado, en la categoría de profesores, investigadores y estudiantes de maestría, en el certamen organizado por esta revista bajo el título "Premio en Ensayo Económico 1999, Expresión Económica. Revista de Análisis".

en la percepción del producto deseable que la educación contable debe propiciar "el paradigma tradicional y el paradigma radical". En mi opinión, la importancia del estudio de estos paradigmas se debe al hecho de que ellos re-

presentan parte del actual debate sobre el objetivo de la educación y practica contable y sus repercusiones en la economía y sociedad.

Este ensayo se divide en dos secciones. La primera sección esta dividida en dos partes; en la primera examino el paradigma tradicional que ha predominado en la mayoría de la literatura contable y se refleja en los estándares de contabilidad y en el contenido de los cursos que se ofrecen en las universidades. Por el contrario, el paradigma radical que analizo en la segunda parte se basa en una apreciación subjetiva que mira a la contabilidad como una actividad en la cual los estudiantes tienen que memorizar un conjunto de reglas y principios que tienen que tomarse como un hecho sin considerar una crítica valoración de las consecuencias sociales y económicas que las prácticas contables pueden crear. En este estudio, no pretendo mostrar que las presunciones del paradigma tradicional no deben defenderse en contra de sus objeciones. Lo que quiero es remarcar las presunciones de ambos paradigmas, que en mi opinión son el marco de referencia de las fundamentalmente opuestas teorías filosóficas, para entender las prácticas

* Es Profesor de la carrera de Contaduría Pública en la División de Contaduría del Cucea.

contables, y por lo tanto la educación contable y sus repercusiones en la economía y sociedad.

En la segunda sección realizo un análisis histórico del desarrollo de la educación y de la profesión contable en México. Porque en mi opinión, un análisis histórico es necesario para entender la naturaleza de la actual educación contable en las universidades Mexicanas y él porqué de su alejamiento de la realidad económica, socio-política, y cultural de nuestro país. La sección la he dividido en dos partes, la primera parte se refiere al desarrollo de la educación contable en México, y la segunda concierne a la evolución de la profesión contable.

UNA VALORACIÓN CRÍTICA DE LAS CONSECUENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA EDUCACIÓN Y PRACTICA CONTABLE

La producción del conocimiento contable

Chua (1986) argumenta que el conocimiento es un producto social que es producido y reproducido por las personas, para las personas, y acerca del ambiente social y físico. Entonces, bajo esta perspectiva, la contabilidad busca mediar la relación entre las personas, sus necesidades y su medio ambiente.

Sin embargo, el conocimiento contable en sí mismo cambia, como los seres humanos, su medio ambiente y la percepción que tienen del cambio en sí mismo. En este contexto, la producción del conocimiento emerge como resultado de la interacción entre el mundo físico y el humano. Lo que es más, la naturaleza del conocimiento contable puede ser diferenciada por la identificación de "*Las presunciones acerca del conocimiento, el fenómeno empírico bajo estudio, y la relación entre teoría y el mundo práctico de los acontecimientos humanos*" (Chua, 1986, p. 603). Dos principales paradigmas que reflejan las presunciones conflictivas sobre los propósitos de la educación contable son: el paradigma tradicional y el radical.

El paradigma tradicional: un mundo de realidad objetiva

Los trabajos de investigación dentro del paradigma tradicional han sido dominados por el clamor de que hay un mundo de realidad objetiva el cual exis-

te independientemente de los seres humanos. La realidad se percibe como un objeto que está ahí, independiente del individuo, y cuando este individuo descubre la realidad objetiva, el conocimiento puede ser adquirido.

Bajo esta perspectiva, los individuos no son considerados como personas conscientes, las cuales construyen la realidad. Por el contrario, los sujetos son vistos como entidades pasivas que pueden ser analizadas y descritas en una forma objetiva. Se ha hecho énfasis en que los investigadores sobre contaduría creen en la comprobación empírica de sus teorías científicas. Entonces, el modelo hipotético-deductivo es la más consistente característica de la investigación contable.

En este paradigma, los seres humanos son caracterizados como individuos que son motivados por la maximización de su utilidad. Esta presunción acerca de un comportamiento motivado, es considerada como necesaria porque la información contable ha sido descrita como una técnica racional para la provisión de información útil e imparcial para la toma de decisiones (Solomons, 1991). También, hay una creencia en un orden social controlable, dada la presunción de un comportamiento motivado.

Los conceptos de dominación de clase, explotación, y contradicciones estructurales no aparecen en el paradigma tradicional. Este paradigma ve a las organizaciones y al libre mercado como poseedores de una tendencia a lograr el orden social. Lo que es más, los contadores son vistos como individuos que deben buscar los medios más efectivos para conjugar las necesidades de información de los que toman las decisiones pero sin llegar a involucrarse ellos mismos en juicios morales acerca de los objetivos que estos persiguen (Chua, 1986, Solomons, 1991, Tinker, 1991).

La predominancia del paradigma tradicional se refleja en los pronunciamientos de los que dictan los estándares de contabilidad y en el contenido de los cursos que se ofrecen en las universidades, porque se ha argüido que la función de la contabilidad es medir lo más exactamente posible y reportar los valores monetarios asociados con las transacciones del mercado. Por lo tanto, la contabilidad es

vista como una actividad técnica, con el objetivo primario de reflejar la realidad económica (Solomons, 1991).

Tradicionalmente, la investigación contable y la enseñanza se han enfocado a la satisfacción de las demandas de los que dictan los principios de contabilidad. Sin embargo, la presunción de un conocimiento objetivo, crecientemente a sido criticada con los modernos desarrollos en la filosofía, llamados teoría crítica y paradigma radical (e.g. Habermas 1972, Laughlin, 1981, Tinker, 1991).

El paradigma radical. (Los académicos como agentes de intereses corporativos)

El paradigma radical ve a la contabilidad como una actividad creada por una necesidad social y que en la satisfacción de dicha necesidad, actúa como un mecanismo para control social y cambio. Esta perspectiva es influenciada por un particular punto de vista del pensamiento económico. Esto es, la contabilidad es un medio que sirve a intereses de grupos particulares en la sociedad (Burchell and Clubb, 1985; Chua, 1986; Hines, 1989; Tinker, 1985, y 1991).

Los llamados teóricos radicales de la contabilidad, han enfatizado que los académicos han contribuido a la creación de una sofisticada máscara en la forma de teorías contables y teorías a cerca de la teorización de la contabilidad, la cual es promovida bajo los títulos de positivismo, descriptivismo, y empiricismo.

Por ejemplo, Tinker (1985) argumenta que teorías basadas en la economía de la maximización del beneficio, son un producto de la educación contable que eleva las ganancias monetarias como un fin en si mismas, y que subroga el rol del dinero como una mera expresión de las necesidades sociales y humanas. En este contexto, Los estudiantes no aprenden a confrontar la apariencia con la realidad; ellos aprenden a acomodar las apariencias y a ignorar la estructura de la realidad social (Tinker, 1985, p. 28).

También, los académicos son vistos como agentes que atentan a perpetuar el paradigma neoclásico (maximización de utilidad). Zeff (1989) argumenta que esta situación puede ser observada en los estudiantes de doctorado y en los colegas que

reaccionan a las demandas de intereses corporativos. Como resultado, el primordial objetivo del paradigma tradicional se refleja en la dependencia del trabajo de investigación, al desarrollo de un marco teórico para la contabilidad, y al hecho de que la mayoría de los programas de doctorado han sido dedicados al desarrollo de herramientas competentes de investigación, en vez de a la substancia de la contabilidad (Hines, 1989; Zeff, 1989).

Materialismo histórico: la alternativa para las teorías contables

Los teóricos radicales ven a la educación contable como un proceso sistemático en el cual los estudiantes aprenden un conjunto de principios y reglas que son tomados por un hecho. Esto indica que el actual sistema educativo no está interesado en el desarrollo de facultades críticas en los estudiantes, facultades que los harán capaces de examinar críticamente la situación en la cual la contabilidad evoluciona.

Morgan (1988, p. 477) señala: *la contabilidad... es presentada como una objetiva, libre de valor: empresa técnica, representando la realidad como es. Pero de hecho, ellos son subjetivos "constructores de la realidad", presentando y representando las situaciones en una limitada y parcial forma"*

También Hines (1989, p. 59) observa que: *"Enfocándose en el reduccionismo económico se mitiga la posibilidad de entender la naturaleza política y social de la contabilidad en dos niveles: Primero, esto explica todos los fenómenos tales como decisiones contables, comportamiento negociador de las instituciones que dictan los principios de contabilidad...en términos de incentivos económicos y de categorías. Segundo, esto deja sin examinar el proceso socio-político a través del cual el bienestar, la demanda, la oferta y los precios son determinados"*.

Se ha propuesto que el materialismo histórico ofrece una alternativa para las teorías contables. Porque usando la perspectiva radical, puede ser posible explorar temas en la contabilidad, como una valuación del grado inequitativo intercambio que ocurre entre multinacionales de sociedades desarrolladas y subdesarrolladas (Tinker, et al 1982).

Burchell and Clubb (1985) hace énfasis en que a pesar de la aparente manifestación de la contabilidad con lo social, ésta permanece embuida en el ámbito de lo técnico, porque poco es conocido de cómo las prácticas técnicas de la contabilidad y las fuerzas sociales pueden impregnar y cambiar la contabilidad en el ámbito social, influenciando así como meramente reaccionando en ello.

EL PROBLEMA DE APROPIARSE DE PRÁCTICAS CONTABLES EN PAISES EN DONDE EXISTEN DIFERENCIAS ECONÓMICAS, SOCIO-POLÍTICAS, Y CULTURALES

La contabilidad en países en desarrollo

Las prácticas contables de los EUA han afectado significativamente los sistemas de contabilidad de los países en desarrollo (Briston, 1978; Enthoven, 1983; Zell, 1971).

Las consecuencias para países en desarrollo, como lo describe el Comité Internacional sobre Educación contable, es la dependencia de la educación y practica contable a distintas percepciones conceptuales que se reflejaran en algunos de los problemas que enfrentan los practicantes y los educadores contables. Por ejemplo, algunas de las debilidades de la educación contable en países en desarrollo son:

1. La contabilidad es aún enseñada como si fuera una habilidad técnica, en vez de una disciplina intelectual,
2. Generalmente, no existen espacios para información contable y publicaciones,
3. Una revalorización de los maestros, el desarrollo de la planta docente y una mejor paga para los profesores es necesaria,
4. Agencias educativas, tendrán que valorar el número de contadores que se requieren y sus requerimientos educacionales (CIAETW, 1979, p. 112).

Problemas similares podrían tener la profesión y la educación contable Mexicana, en donde se asume que los cursos contables en el ámbito universitario, han llegado a estar fuertemente dirigidos hacia el uso de textos Norteamericanos, como resultado de la influencia de las compañías

multinacionales y de las firmas internacionales de contadores públicos.

Lo que es más, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos también ha adoptado un conjunto de normas de contabilidad y auditoría, los cuales son virtualmente idénticos a los emitidos por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (Wong-Boren, 1987). Lo anterior, incrementa la necesidad para estudiar las instituciones que son responsables del avance y propagación del conocimiento contable, con el fin de explicar y predecir el rol que la contabilidad tendrá en México.

La contribución de la educación contable para el desarrollo de la persona y de la sociedad Mexicana

Los orígenes de las escuelas de contabilidad en México datan de 1854. En su principio, la naturaleza de la educación contable fue grandemente influenciada por la literatura francesa. Los cursos que se ofrecían en aquel tiempo eran: estudio contable de los impuestos; geografía comercial; legislación comercial; finanzas; instituciones bancarias, y operaciones del mercado de valores.

Sin embargo, el establecimiento de compañías transnacionales, busca auditorías similares a aquellas que se llevaban a efecto en sus oficinas locales. Esto dio surgimiento a la necesidad del establecimiento de firmas extranjeras de contabilidad, con la consecuente desaparición de la influencia francesa en la educación contable y el surgimiento de la influencia Norteamericana. En aquel tiempo, el criterio usado en las escuelas de contabilidad para el desarrollo curricular, estaba enfocado primordialmente en la inclusión de cursos pragmáticos.

La expansión de la profesión

En 1905, la Secretaría de Justicia e Instrucción Pública emitió un decreto para crear la designación profesional de Contador Público Certificado. Este decreto también innova la educación contable. En él se señalaba que comercio debería ser enseñado en un nivel primario, en escuelas elementales con una curricula de dos años, y al nivel profesional la curricula se expandía a tres años.

A partir de entonces, nuevas universidades privadas y públicas fueron creadas alrededor del país con el consecuente desarrollo de la educación contable. También un importante evento en la educación contable en México, fue que en 1947 el Instituto Tecnológico de Monterrey se convirtió en la primera universidad que requirió el grado de bachiller como un requisito para aspirar al grado de contaduría (Wong-Boren, 1987).

La influencia de la literatura contable Norteamericana

El establecimiento de firmas extranjeras de Contadores Públicos, se reflejó en las bibliotecas de las universidades mexicanas con la disponibilidad de libros norteamericanos y revistas especializadas en contabilidad. En 1934, la primera revista mexicana sobre contabilidad, *Finanzas y Contabilidad* fue fundada. Una característica interesante de esta revista es que contenía anuncios de libros norteamericanos disponibles solamente en inglés.

En 1959, la revista contable *Dirección y Control* llegó a ser la revista más ampliamente leída sobre temas contables en México. Sin embargo, la mayoría de sus artículos fueron tomados de *The Journal of Accountancy and Management Adviser* (Zeff, 1971).

Fue en 1972 cuando la revista *Contaduría Pública*¹ se fundó y ahora representa un foro escrito para la publicación y difusión de las opiniones de los miembros del Instituto Mexicano de Contadores Públicos sobre diferentes temas en contabilidad.

La falta de investigación en contabilidad

La creciente influencia Norteamericana en la educación contable Mexicana se debe a la falta de investigación contable en México. Esta situación puede atribuirse a la considerable investigación que se hace en los Estados Unidos que propicia que la investigación contable en México parezca redundante.

También, los bajos salarios que se pagan a los miembros de la facultad representan una falta de motivación para reclutar y retener profes-

sores de tiempo completo. Lo que es más, aun aquellos que deciden trabajar como profesores de tiempo completo deben complementar su ingreso con otras ocupaciones pagadas fuera de la universidad. Entonces, la investigación contable está lejos de la perspectiva de los académicos contables quienes prefieren enseñar lo que ellos han aprendido de la experiencia y lo que está escrito en los libros (Zeff, 1971).

Sorprendentemente la demanda por educación contable universitaria en México ha crecido en los años recientes. En 1983, durante el Congreso Internacional de Contadores, el presidente del Instituto Mexicano de Contadores Públicos señaló que 42 escuelas de contabilidad fueron establecidas en México en aquel tiempo (Lee, 1983, p. 50). Lo que es más, se espera que el tamaño de las escuelas o departamentos de contabilidad tiendan a ser grandes, originados por la aparente ventaja que tienen los graduados para encontrar un trabajo.

La profesión contable (La posición de la profesión contable en la sociedad Mexicana)

En México, la profesión contable ha estado organizada desde 1917, cuando la Asociación de Contadores Públicos Titulados fue creada. Los objetivos de esta Asociación, entre otros, fueron la promulgación de la ética profesional y de los principios de contabilidad para regular la profesión contable. La Asociación cambió su nombre al que tiene actualmente, Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

De acuerdo con la información que obtuve directamente por el IMCP, para 1995 este instituto es miembro de las siguientes asociaciones internacionales: La Asociación Interamericana de Contabilidad (Interamerican Accounting Association IAA), Canadian Institute of American Chartered Accountants (CICA), International Group of Accounting Firms (IGAF), American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), International Federation of Accountants (IFAC), International Accounting Standards Committee (IASC), Netherlands Institut Van Register Accountants (NIVRA), Chartered Accountants of Ontario (CAO).

¹ La información fue proporcionada por el IMCP via fax

La membresía del IMCP era de 17,214² miembros en total para 1995, compuesta como sigue: 14,752 contadores públicos, 2157 estudiantes, y 305 profesores de tiempo completo. También, 60 Colegios de Contadores Públicos estaban afiliados en esa fecha alrededor de todo el país. Esta información nos da una idea de la posición que la profesión contable tiene en la sociedad mexicana al menos en términos del número de contadores afiliados a las organizaciones profesionales.

La actitud pasiva de la profesión contable en la emisión de principios de contabilidad

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, se ha encontrado con problemas similares a los de los académicos contables en las universidades mexicanas en relación con la promoción de investigación contable, porque la mayoría de sus miembros tienen trabajos de tiempo completo, y dedican un periodo corto de tiempo sobre una base voluntaria a las actividades del Instituto Mexicano (Zeff, 1971).

Con fines ilustrativos señalo que la profesión contable en México ha adoptado una actitud pasiva en la emisión de normas de contabilidad, porque a pesar de que en 1967 un Comité sobre Principios Contables fue establecido por el IMCP, el Instituto Mexicano se ha dedicado a reproducir las normas contables que se emiten en los EUA.

Zeff (1971, p. 103) presenta una declaración hecha por uno de los miembros del IMCP:

"el objetivo del Comité sobre Principios de Contabilidad es reglamentar los que es aceptado" Esta declaración refleja la dependencia teórica de la profesión contable Mexicana a las practicas contables Norteamericanas. Como Wong-Boren (1987; p. 33) puntualiza, "*leyendo tales principios se revela la tremenda influencia de los EUA en las practicas contables Mexicanas*"

El código de ética profesional es otro ejemplo de la influencia que los dictados del consejo Norteamericano han tenido en el desarrollo de la contabilidad en México. Entonces, si esta situación se mantiene, puede causar serias consecuencias para

la educación contable. Como Zeff (1989, p. 208) observa que: "*Nosotros hemos permitido a los que establecen los estándares de contabilidad que determinen nuestra agenda..... Yo he sugerido sarcásticamente... el Consejo debería insertar una sección concluyente en futuros estándares, etiquetada, implicaciones educativas, en la cual ellos ofrezcan consejo a los educadores sobre como su enseñanza debería ser afectada por los pronunciamientos*".

El intercambio comercial como pretexto para la armonización internacional de la profesión contable

Actualmente, la tendencia hacia economías de mercado (por ejemplo, CEE, TLCN) ha fortificado la interdependencia entre países, en la medida en que las economías nacionales abren más sus puertas a través del intercambio comercial internacional. En mi opinión, el efecto consecuente es el creciente flujo de inversión extranjera y el establecimiento de compañías multinacionales que pueden ejercer una fuerte influencia hacia la armonización internacional de la profesión contable. Por ejemplo, algunas de las acciones hacia la internacionalización y la regionalización de la contabilidad, pueden ser observadas en el establecimiento de la Federación Internacional de Contadores (IFAC, siglas en ingles), del Comité Internacional sobre Normas de Contabilidad, y de las directivas impuestas por la Comunidad Europea (Enthoven, 1983).

Lo anterior, sugiere que países en desarrollo, tales como México, en donde el establecimiento de compañías multinacionales se ha incrementado en los años anteriores, el establecimiento de normas contables podría parecer como esencial para lograr comparabilidad en los reportes financieros de las compañías multinacionales, porque la comunidad de negocios internacionales ve a la armonización como un medio para facilitar el comercio internacional y los negocios.

Al respecto puedo argumentar que donde existen diferencias económicas, socio-políticas, y culturales entre países y sociedades, el problema de apropiarse de practicas contables, puede causar en el país receptivo la emergencia de prácticas conta-

² Información proporcionada vía fax por el IMCP

bles con diferentes significados conceptuales y contextuales. Como Turner (1983, p. 60) observa que: *"A parte de las diferencias legales y culturales, su actual ambiente económico también puede influenciar fuertemente la selección de métodos contables"*.

CONCLUSIONES

El objetivo de este ensayo a sido señalar las presunciones de dos paradigmas para el pensamiento contable, que ha sido parte del conflictivo debate acerca del propósito de la educación contable; el paradigma tradicional y el paradigma radical.

El paradigma tradicional tiene sus orígenes en el siglo XVII y ha sido confrontado por numerosos pensadores desde entonces. Este ha sido influenciado por las presunciones filosóficas del empiricismo, el cual clama que hay un mundo de realidad objetiva que existe independientemente de los seres humanos.

Por otra parte, el paradigma radical ve a la contabilidad como una actividad creada por necesidades sociales y que satisfaciendo esta necesidad, reacciona como un mecanismo para control social y cambio. Los teóricos radicales proponen que el sistema educativo debe estar interesado en el desarrollo de facultades críticas en los estudiantes, que los haga capaces de examinar críticamente la situación en la cual la contabilidad evoluciona.

En mi opinión, estos puntos de vista opuestos tienen importancia especial para el mejoramiento de la educación contable en México, porque enfocándose solamente en el paradigma tradicional la visión de la educación contable tendría limitaciones para desarrollar un pensamiento crítico en los estudiantes, que los haga capaces de contribuir a la sociedad como un todo.

Una valoración crítica del estado actual de la educación contable y de sus objetivos proporcionaría una base sólida, para que futuros investigadores en contabilidad que estén interesados en temas educacionales, efectúen un balance a la perspectiva positivista en la cual la contabilidad ha estado inmersa. El paradigma radical es solamente otra escuela de pensamiento, esto implica que otros paradigmas para el pensamiento contable deberían también analizarse en el contexto de la educación contable. Pero esto está fuera del alcance de este ensayo.

La revisión histórica de la evolución de la educación y práctica contable en México ha mostrado que el estado actual de la contabilidad ha surgido como resultado de la poderosa influencia de las compañías multinacionales, y del impacto de los EUA en la educación contable de las universidades Mexicanas.

Del análisis anterior surgen algunas preguntas; ¿cuál es el propósito de los departamentos de contabilidad en las universidades mexicanas?, ¿cuál es la tendencia en la educación contable?, ¿cuáles son las habilidades que los cursos que se ofrecen en los departamentos de contabilidad pretenden desarrollar en los estudiantes?, ¿cuáles podrían ser las consecuencias sociales y económicas por la adopción de prácticas contables de otros ambientes socioculturales?. Estas y otras muchas preguntas pueden representar un punto de partida para establecer líneas de investigación que contribuyan al mejoramiento de la educación contable en México.

Por lo tanto, señalo que las universidades deben inevitablemente tener ciertos propósitos plenamente establecidos, y que las funciones de las universidades deberían ser analizadas desde una perspectiva crítica que considere la valiosa contribución de la educación para el desarrollo de la persona y de la sociedad dentro de la cual ella o él evolucionan.

BIBLIOGRAFÍA

- Barnett, R. *The Idea of Higher Education*. 1990, SRIIE and Open University Press.
- Burchell, S., and Clubb, C. "Accounting in its Social Context: Towards a History of Value Added in the United Kingdom". *Accounting, Organizations and Society*, 1985, Vol. 10, No. 4, pp. 381-413.
- Chua, W.F. "Radical Developments in Accounting Thought". *The Accounting Review*, 1986, October, Vol. LXI, No. 4, pp. 601-629.
- Committee on International Accounting, Accounting Education in the Third World. 1979, Sarasota: American Accounting Association.
- Enthoven, A.J.H. "U.S. Accounting and The Third World. More Needs to Be Done to Improve Accounting Systems and Practices in Developing Countries". *Journal of Accountancy*, 1983, June, pp. 110-118.
- Habermans, J. *Knowledge and Human Interest*. 1972, London; Heineman.
- Hines, R.D. "The Socio-Political Paradigm in Financial Accounting Research". *Accounting, Auditing and Accountability*, 1989, Vol. 2, No. 1, pp. 72-96.
- Laughin, R.C. "On the Nature of Accounting Methodology". *Journal of Business Finance and Accounting*, 1981, Vol. 8, pp. 329-351.
- Lee, B. "International Congress of Accountants Focuses on Harmonised Standards". *Journal of Accountancy*, 1983, January, pp. 48-51.
- Minogue, K.R. *The Concept of a University*. 1973, London Willmer Brothers, Ltd.,
- Morgan, G. "Accounting as Reality Construction: Towards a New Epistemology for Accounting Practice". *Accounting, Organizations and Society*, 1988, Vol. 13, No. 5, pp. 477-485.
- Solomons, D. "Accounting and Social Change: A Neutralist View". *Accounting, Organizations and Society*, 1991, pp. 287-295.
- Tinker, T. *Paper Prophets: A Social Critique of Accounting*. 1985, New York: Praeger Publishers.
- Tinker, T. "The Accountant as Partisan", *Accounting, Organizations and Society*, 1991, Vol. 16, No. 3, pp. 297-310.
- Turner, J.N. "International Harmonisation: A Professional Goal: The Advantages of a Universally Applicable System of Accounting Principles". *Journal of Accountancy*, 1983, January, pp. 58-70.
- Zeff, S.A. "Recent Trends in Accounting Education and Research in the USA: Some Implications for UK Academics". *British Accounting Review*, 1989, Vol. 21, pp. 159-176.
- Zeff, S.A. "Does Accounting Belong in The University Curriculum?". *Issues in Accounting Education*, 1989, Vol. 4, No. 1, Spring, pp. 203-210.
- Zeff, S.A. *Forging Accounting Principles in Five Countries: A History and an Analysis of Trends*. 1971, Illinois; Stipes Publishing.
- Wong-Boren, A. "Important Events in The Development of The Accounting Profession in México". *International Journal of Accounting*, (1987), Vol. 23, No. 1, Fall, pp. 223-46.



La productividad de los investigadores en el área de las ciencias económicas y los retos de la investigación social en Jalisco

*Mtro. Enrique Rojas Díaz**

*Lic. Gema Dolores Hernández Ochoa***

INTRODUCCION

El objeto de este trabajo es sistematizar una serie de indicadores sobre la Investigación Social y Económica en los Centros de Investigación de las Instituciones de Educación Superior, relacionarlos con los cambios en los escenarios internacionales, las restricciones presupuestales, las políticas centrales de apoyo a la Investigación y las particularidades de los Centros locales de Investigación.

El contexto de la Investigación.

El desarrollo de la Investigación Científica ante la perspectiva de las transformaciones mundiales y el escenario de un cambio ininterrumpido, constante en todos los órdenes de la civilización, juega un rol fundamental para alentar esas expectativas de cambio, elevar el bienestar y la equidad social.

De acuerdo con la perspectiva de la ANUIES, la sociedad del 2010, estará definida por la mundialización económica, la terciarización de los procesos productivos, la movilidad de los mercados de trabajo y de capitales financieros.

La globalización económica trae consigo una serie de fenómenos económicos entre los que sobresalen, la estandarización de mercados, patrones de consumo, paquetes tecnológicos, apertura de las economías domésticas al comercio exterior, a la inversión extranjera directa, financiera y tendencias a la generalización y a la participación de los países en uno o más bloques comerciales.

Se ha instaurado un nuevo patrón competitivo entre empresas, sustentado en la dinámica de la innovación tecnológica de procesos y nuevos productos, que ha acortado drásticamente el ciclo de producción y elevado los costos de investigación y desarrollo de los nuevos productos.

La UNESCO¹, señala que las transformaciones mundiales son una constante, se experimenta un cambio diferente al de las experiencias pasadas, caracterizado por su rapidez, su constancia y porque afecta a todos los órdenes de la civilización. El trabajo, su composición, la estructura social, el estado, el progreso democrático, las costumbres y estilo de vida. "Todo cambia".

La generación de nuevos conocimientos de alta calidad son y serán la base para asegurar el éxito en la competencia de las empresas, ante las tendencias de las transformaciones mundiales, sus efectos en las estructuras sociales, en las condiciones de empleo, educación y salud; la Investigación será el eje para resolver problemas fundamentales de sobrevivencia para eliminar desigualdades, abatir los niveles de pobreza y para generar posibilidades de cambio a los diferentes agentes sociales.

La sociedad del siglo XXI será una sociedad del conocimiento, que superará a la sociedad del cambio tecnológico del siglo XX; ya en la actualidad, la estructura de producción de las Industrias de punta incorporarán cada vez más componentes creados por recursos humanos altamente calificados. Se está revalorizando ya, el trabajo científico de alto nivel, a la par del capital; la creatividad científica, deberá ser impulsada por distintos medios en las Instituciones de Educación Superior (IES).

*Coordinador de Investigación del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

**Profesora del Departamento de Economía, Cucea y asistente de la Coordinación de Investigación del Cucea.

¹La Educación Superior en el siglo XXI. Misión y Acción". París, del 5 al 9 de octubre de 1998.

La restricción presupuestal y su incidencia en los trabajos de investigación en las instituciones de educación superior

Ante la estrechez de recursos que vienen padeciendo los presupuestos de las universidades públicas, por las reducciones presupuestales, muchas veces originadas por criterios de evaluación "eficientista", la Investigación es uno de los rubros que más resienten los recortes presupuestales, ya que otros rubros como el pago de la nómina, los gastos de operación y la infraestructura, tienen más prioridad.

En las universidades públicas, el presupuesto destinado a investigación apenas representa, en algunos casos, el 10 por ciento del total de sus recursos y estos vienen decreciendo en términos reales.

La Investigación en Jalisco no es ajena a los problemas de financiamiento que vienen enfrentando las Instituciones de Educación Superior (IES), en particular las universidades públicas del país.

México dedica el 0.3 por ciento del producto interno bruto (PIB) a la investigación y el desarrollo mientras que Estados Unidos dedica el 2 por ciento; Jalisco dedica menos del 0.05 por ciento de su PIB a la Investigación y Desarrollo, siendo la Inversión Privada muy baja en este campo.²

Otros indicadores muestran que Japón tiene 140 investigadores por cada 10 mil habitantes, mientras que, México cuenta con nueve y Jalisco sólo con dos investigadores.³

La escasez de recursos para impulsar la investigación, aunado a la dependencia de las políticas de la SEP y el CONACYT, han tenido algunas implicaciones, como son: la fuerte concentración de recursos financieros y de investigadores en la Zona Metropolitana del Distrito Federal, (ZMDF).

² Jalisco a Tiempo, Centro de Estudios Estratégicos para el Desarrollo, Resumen Ejecutivo, U de G, capítulo de Ciencia y Tecnología, pág. 1-8.

³ *Opus cit.* Jalisco a Tiempo

⁴ Martín Puchet, *Revista de Investigación Científica*, Academia Nacional de Ciencias, artículo: "Producción científica sobre la economía mexicana y productividad de los economistas académicos. Un ejercicio contable para científicos y otros ociosos, volumen 49, número 3, septiembre de 1998.

La productividad científica de los economistas que trabajan en las instituciones de educación superior.

Un aspecto importante en la investigación científica es la productividad de los investigadores, en especial, los que trabajan en el área de las ciencias sociales: economía, administración entre otras, ya que parte de la falta de apoyos se debe entre otras cosas, a la escasa producción de resultados en algunas IES, los cuales son la base para un mayor apoyo financiero.

Resulta interesante mencionar algunos indicadores referentes a la investigación científica, sobre la economía mexicana y a la productividad de los economistas que trabajan en las IES.⁴

La producción científica sobre la economía mexicana entre 1992-1997, fue de mil 323 artículos, un alto porcentaje 34.1 por ciento, publicados en revistas extranjeras de economía y el 65.9 por ciento en revistas nacionales, principalmente: las revistas de Comercio Exterior, Entorno Económico y Problemas de Desarrollo. En lo que respecta a la productividad del personal de las principales IES, se puede decir que entre 1992-1997, se publicaron 540 artículos, lo que da un índice de productividad de 1.6 artículos por investigador en el sexenio (0.27 artículos por investigador por año).

La productividad en las diferentes IES tiene un rango que va desde 0.11 a 4.8 artículos por Investigador en el sexenio, en promedio cuatro años para producir un artículo de calidad.

Algunas explicaciones en torno a estos resultados de productividad en las IES son:

* A mayor productividad en la IES, la dispersión de productividades individuales crece, con excepción de El Colegio de México.

* Las IES que gozan de alta productividad están estrechamente relacionadas al posgrado.

* En cuanto a los elementos que condicionan la productividad científica en el área de economía realizada en México, se puede decir lo siguiente:

- a) Los tamaños de planta de investigadores son muy diferentes entre sí, sin embargo, no hay relación entre su tamaño y resultados. Existen plantas de 10 a 20 investigadores, con prome-

dios por debajo de la media nacional, o muy por encima; otros, de 21 a 40 investigadores con distintas productividades.

- a) Las políticas de incentivos y de financiamiento en departamentos de algunas Instituciones, han mostrado poca incidencia en la productividad, ya que se presentan diversas variantes en los indicadores por departamento.
- b) La tradición en el trabajo científico y la adopción voluntaria de normas en las IES, resulta mas estrechamente relacionada con el aumento de la productividad en la investigación, al ligarse con el posgrado.⁵

Problemas de la Investigación Social en Jalisco

De acuerdo a los resultados de la Encuesta Nacional a Centros de Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades, llevada a cabo por el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM, durante 1994, se toman algunas cifras, las cuales han sido interpretadas para dar una idea de la situación de la Investigación en Jalisco.

De los 292 Centros de Investigación captados en el país en el momento de la encuesta, 27, es decir el 9 por ciento se encontraban establecidos en Jalisco, de los cuales, sólo 11 tenían condición de registro en el Sistema Nacional de Investigadores (SNI), lo cual podría significar que menos de la mitad se consideran de calidad.

Según su periodo de creación, antes de 1971 había en el país 41 centros, y en el Estado solamente dos, siendo uno de ellos el Centro de Investigaciones Sociales y Económicas de la Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara. De 1971 a 1988 surgieron en el Estado sólo 8 centros más, y de 1989 a 1994, el número en el país se incrementó en 42, de los cuales el 26 por ciento (11 centros) correspondieron a Jalisco.

Lo anterior muestra que la mayoría de los centros en el Estado son de reciente creación, lo que implica poca tradición en los procesos de Investigación.

De los programas de enseñanza superior que se llevaban a cabo en los centros en este periodo, se observa que, mientras en el país se registraron 710 programas, en el Estado sólo había 36, destacando tres de importancia; el de licenciatura, representando el 25 por ciento; el de maestría con el 36 por ciento de programas; y finalmente el de doctorado con sólo el 5 por ciento.

Podemos decir que es necesario fortalecer la vinculación de la Investigación con los programas de enseñanza superior, ya que de esta manera se estaría impulsando a la formación de recursos humanos en esta disciplina.

En cuanto a las áreas geográficas con las que se registra el principal contacto académico, la situación del estado era la siguiente: de los 216 contactos registrados en el país, 18 correspondieron a Jalisco, y de éstos, el 22 por ciento se daba con otros países; el 33 por ciento se establecía con Instituciones de la misma entidad y el Distrito Federal respectivamente, y sólo el 11 por ciento se daba con otras entidades.

Esto da una idea de la desvinculación de los centros locales con otras Instituciones de provincia y extranjeras, ya que el mayor porcentaje de contactos académicos se daba con Instituciones de la misma entidad y con las del Distrito Federal. No actuamos en redes de Investigación, por lo que se infiere que no hay enfoques interdisciplinarios ni se aprovechan experiencias de otras Instituciones.

Con respecto a su condición laboral, del total del personal de investigación en ciencias sociales registrado en el país, en el periodo de la encuesta (mil 919 investigadores), 235 se encontraban investigando en los centros del Estado, de los cuales sólo el 40 por ciento tenían condición de definitividad.

La falta de seguridad en su condición laboral de los Investigadores podría redundar en baja productividad y en el poco interés por llevar a cabo proyectos con trascendencia en el escenario práctico.

Del total del personal de investigación en el Estado, el 51 por ciento eran mujeres, y el 49 por ciento hombres. De este total, el 42 por ciento eran menores de 34 años, el 48 por ciento tenían entre 35

⁵ Martín Puchet. *Opus cit.*

y 49 años, y el 11 por ciento tenían de 50 años y más.

Los datos muestran que de los 235 investigadores registrados en la entidad, el 27 por ciento tenían estudios de licenciatura, el 42 por ciento estudios de maestría, el 25 por ciento de doctorado, y el 6 por ciento tenían otro tipo de estudios.

Aunque la mayoría de los investigadores tienen grado de maestría, hay que mencionar que la relación publicaciones a investigador durante los cinco años previos a la encuesta fue de 0.74 a nivel Nacional, y de 0.49 en el Estado. Lo cual muestra que no hay una relación directa entre mayor nivel de estudio y productividad.

Las percepciones mensuales brutas, medidas en número de salarios mínimos, estaba estructurada de la siguiente manera: el 18 por ciento de investigadores percibía menos de 3 salarios mínimos, el 65 por ciento de 3 a 7 salarios, y solo el 17 por ciento percibían de 8 a más salarios mínimos.

Estos indicadores muestran que los investigadores de Jalisco, están mal pagados, lo que implica, que busquen alternativas complementarias de ingreso.

Todo lo anterior aunado a la escasez del financiamiento público y privado, y a la fuerte dependencia de las políticas diseñadas en el Centro (SEP y CONACYT), son una muestra de la problemática de la Investigación en Jalisco.

CONCLUSIONES

Ante las transformaciones mundiales caracterizadas por su rapidez, constancia e impacto en los diferentes campos de la sociedad, la generación de conocimientos de alta calidad serán la clave para que el país y sus agentes económicos puedan estar a la vanguardia del cambio mundial. La Investigación será un eje estratégico para las innovaciones,

BIBLIOGRAFIA

Jalisco a Tiempo, Centro de Estudios Estratégicos para el Desarrollo. Resumen Ejecutivo, U. de G. Cap. de Ciencia y Tecnología, pág. 1-8.

Martín Puchet. *Revista de Investigación Científica*, Academia Nacional de Ciencias, volumen 49.

la competencia y para resolver problemas fundamentales de sobrevivencia.

La sociedad del conocimiento que se avecina, exigirá una población cada vez mas preparada para el trabajo y con niveles educativos superiores, que implicará destinar mayores recursos a las universidades públicas y en especial a las actividades de investigación.

De ahí que deba buscarse resolver el problema de financiamiento para generar nuevo conocimiento en los diferentes campos de la actividad económica y social, por lo que se requerirá también una reformulación de criterios en las políticas de asignación de recursos y de evaluación en el ámbito central y local para fomentar la investigación que vaya acorde con los contextos internacionales.

Implementar prácticas de evaluación de los productos de investigación, que obedezca más a aspectos académicos y no a requisitos de tipo administrativo, para elevar la productividad.

La formación de personal en el campo de la investigación, aprovechando la tradición y la experiencia de los centros.

Aprovechar políticas de incentivos para dar seguridad laboral a la investigación, así como iniciar un programa de rescate a los salarios de los investigadores.

Buscar que las Instituciones de Educación Superior vinculen la investigación y la docencia para que sean actividades integradas y elevar la calidad y la productividad.

Fomentar la actuación de los investigadores en redes para que interactúen académicamente de manera interinstitucional entre centros de otras entidades federativas, instancias gubernamentales, con los diversos sectores de la sociedad y con instituciones internacionales.

Raúl Béjar Navarro y Héctor H. Hernández Bringos. *La Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades en México*.

Educación y desigualdad del ingreso personal en México *

Los logros educativos de la fuerza de trabajo en México aumentaron sustantivamente durante los ochenta y noventa, contrastando marcadamente con la desigual acumulación del capital físico. Al mismo tiempo, las tasas de rendimiento sobre la inversión para diferentes niveles de escolaridad muestran significativamente una dispersión menor que las correspondientes a las de hace un decenio. Esto sugiere que la inversión en educación se ha llevado a cabo de una forma socialmente más eficiente. Sin embargo, otro desarrollo visible del último decenio ha sido un incremento sustancial de la desigualdad del ingreso, acompañado por una reducción absoluta de los ingresos reales de los miembros con menor escolaridad y más pobres de la sociedad. Esto se presenta como una especie de sorpresa en vista de las grandes propiedades igualadoras que generalmente se atribuyen a la educación, pero es un fenómeno que en años recientes también se ha observado tanto en otros países en desarrollo como desarrollados.

La mayor dispersión de los salarios presenta a los decisores públicos dos retos: el más inmediato es cómo responder a la disminución de los ingresos reales que enfrenta una gran parte de la población del país. El otro reto relacionado, con implicaciones para las perspectivas de crecimiento a largo plazo del país, tiene que ver con un proceso de compensación en la asignación de recursos en la educación y es especialmente agudo en sistemas educativos relativamente centralizados como el de

México. Puesto que la dispersión aumentada del salario incrementa la tasa de rendimiento de la inversión en educación superior, las consideraciones de eficiencia económica dictarían una respuesta que dedique relativamente más recursos a la educación superior en detrimento de otros niveles. Sin embargo, una reasignación de recursos en este sentido significa una transferencia de recursos hacia los segmentos de la población que ya se encuentran mejor, lo cual entraría en conflicto con las consideraciones de equidad.

Los decisores públicos de México pudieron evitar este dilema de política pública durante el último decenio: como se muestra después, la asignación del gasto público en educación se ha hecho más igualitaria y, al mismo tiempo, las tasas sociales de rendimiento asociadas con los niveles diferentes de educación se han mostrado más uniformes. Esta feliz coincidencia fue posible sólo debido a que México empezó con una asignación de recursos muy distorsionada en educación. Sin embargo, a medida que las malas asignaciones de recursos pasadas se corrigen, las oportunidades para mejoras posteriores en la asignación de recursos dentro del marco de referencia educativo existente y centralizado, progresivamente se agotan. Es probable que esto resulte en tensiones crecientes en la asignación de los recursos fiscales, entre consideraciones de eficiencia que pugnan por más recursos para la educación superior y las consideraciones de igualdad que se inclinan por una distribución de transferencias más igualitaria dentro y fuera del sector educativo. Este trabajo argumenta que la forma más prometedora de tratar con estas cuestiones consiste en buscar aclarar las funciones de los sectores público y privado en la educación y en impulsar una mayor participación privada en la educación superior.

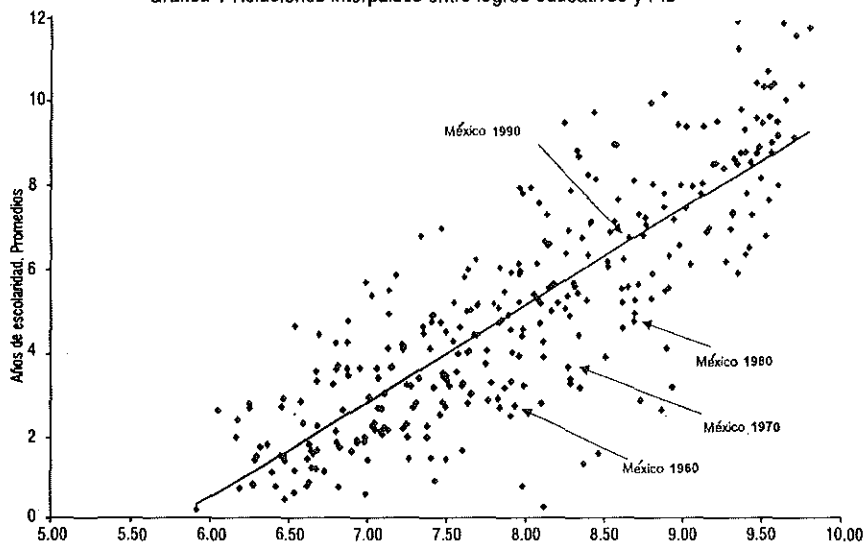
* Lächler, Ulrich, Principal Economist, Mexico Country Department, *Education and Earnings Inequality in Mexico*, Washington, D. C.: World Bank, 1998. Versión castellana de José Héctor Cortés Fregoso, doctor en economía y en educación. Departamento de Métodos Cuantitativos, División de Economía y Sociedad, CUCEA, U. de G., mayo de 1999.

A. El crecimiento del logro educativo¹

Los niveles de logros educativos aumentaron rápidamente en la mayoría de los países en desarrollo desde los cincuenta (Schultz, 1988). En tanto que México también participó de dicho desarrollo, estudios anteriores han identificado un rezago significativo en sus indicadores educativos. Por ejemplo, Londoño (1996) se refiere a un "déficit en educación", de acuerdo con el cual los países latinoamericanos en general, y México en particular,

tienen aproximadamente dos años menos de educación de lo que se podría esperar de su nivel de desarrollo (medido por los ingresos per cápita). Elías (1992) concluye que la educación fue la fuente más importante del mejoramiento de la calidad de la mano de obra en América Latina entre 1950 y 1970, pero puntualiza que dichas mejoras no se dieron con el mismo alcance en México. Esto cambió dramáticamente durante los ochenta, como se muestra en el diagrama de dispersión siguiente.

Gráfica 1 Relaciones interpaíses entre logros educativos y PIB



Fuente: Penn World Tables, marca 5,6 y el conjunto de datos de Barro-Lee sobre mediciones internacionales de escolaridad. La gráfica se basa en datos agregados entre países para 1960, 1970, 1980 y 1990. La cobertura por países varía de acuerdo con la disponibilidad de datos.

1 La siguiente discusión básicamente se enfoca en la evolución de los niveles de logro educativo medidos por los años de escolaridad, bajo el supuesto de que la calidad de la educación más o menos ha permanecido constante. Aunque resulta muy interesante en el presente contexto, la información sobre la calidad de la educación en México es muy escasa. Las medidas más comunes de «calidad» se basan en las mediciones de insumos (por ejemplo, los gastos reales en educación por estudiante, las razones de estudiante-profesor o las variables de densidad de clase), o variables de desempeño secundarias (por ejemplo, la evolución de las tasas de repetición y deserción). Con base en estas medidas, México también se ha desempeñado comparativamente bien durante los últimos decenios. Sin embargo, estas medidas no son muy satisfactorias, ya que reflejan muchas otras influencias además de la calidad de la instrucción mostrada por la adquisición de conocimiento y habilidades. Se llevó a cabo una encuesta comprensiva sobre educación en México en 1995 como parte del Tercer Estudio Internacional en Matemáticas y Ciencias (TIMMS, por sus siglas en inglés) que puede haber arrojado datos importantes para permitir la correlación de las características anteriores del sector educativo con los niveles de logros académicos para obtener un mejor entendimiento de los determinantes de la calidad educativa en México. Ese conjunto de datos no se ha puesto a la disposición del público.

La gráfica 1 describe la relación entre el ingreso per cápita y la escolaridad promedio de la población de 15 años o más, utilizando datos agregados transversales de países para los años 1960, 1970, 1980, 1985 y 1990². El nivel de logro educativo en México para 1960 estaba significativamente debajo de la media mundial para países con niveles semejantes de desarrollo económico. Aunque los logros educativos de México aumentaron uniformemente durante los dos decenios siguientes, continuaron permaneciendo por debajo de la recta de tendencia internacional. Sin embargo, durante los ochenta el crecimiento de los logros educativos en México se aceleró, permitiéndole alcanzar los estándares internacionales para 1990, donde su posición en la gráfica 1 está ligeramente arriba de la recta de tendencia.

La reducción de la brecha educativa de México frente al resto del mundo se aceleró en parte debido al estancamiento económico del país. El PNB real per cápita de México a mediados de los noventa era más o menos el mismo que se tuvo en la primera mitad de los ochenta. Si México hubiera continuado creciendo al mismo paso que en los sesenta y setenta (y suponiendo que las ganancias de los logros educativos permanecieran igual), su posición de 1990 en la figura 1 hubiera continuado permaneciendo debajo de la recta de tendencia entre los países, aunque a una distancia mucho más reducida en comparación con los años anteriores.³

Sin embargo, la observación anterior no debe hacer menos el notable incremento de la escolaridad que se dio durante los ochenta. Mientras que

² El diagrama de dispersión de la figura 1 se basa en 317 observaciones para cinco años diferentes. Las observaciones que corresponden a México, ordenadas por fecha, son las siguientes.

	Escolaridad promedio (años)	Ln (PNB per cápita; dólares de 1980)
1960	2.76	7.95
1970	3.68	8.29
1980	4.77	8.71
1985	5.20	8.63
1990	6.72	8.67

La recta de tendencia representa la recta de regresión minimocuadrática dada por:

$$S = -13.17 + 2.28 \text{Ln}(\text{PNBcap}) \quad R^2 \text{aj.} = 0.68$$

(-18.7) (26.0) Valores t entre paréntesis

La aplicación de la prueba RESET de Ramsey a esta ecuación de regresión falló al detectar un error de especificación; a diferencia de la especificación alternativa del tipo $S = a + bX + cX^2$. No obstante, las pruebas de estabilidad de los coeficientes indicaron que la recta de tendencia no es constante a lo largo de los decenios. Esto se refleja en el desplazamiento hacia arriba de los coeficientes asociados con las variables ficticias de la siguiente ecuación:

$$S = -13.20 + 2.21 \text{Ln}(\text{PNBcap}) + 0.023 \text{FIC70} + 0.525 \text{FIC80} + 0.833 \text{FIC85} + 0.997 \text{FIC90}$$

(-19.0) (25.4) (0.1) (1.7) (3.0) (3.6)

$$R^2 \text{aj.} = 0.70$$

Valores t entre paréntesis

³ El déficit educativo mexicano, es decir, la diferencia vertical con respecto de la recta de tendencia mundial en la figura 1, ha disminuido de forma significativa desde 1960, con el principal avance presentándose en 1980-1990. Esto claramente se observa en la figura 1, pero también aparece bajo especificaciones menos restrictivas de la recta de tendencia estimada. Las diferencias desde la recta de tendencia se establecen en seguida, empezando con la especificación más restrictiva:

Especificación de la ecuación	1960	1970	1980	1985	1990	Error típico de la regresión
Agregada, sin ficticias	-2.22	-2.09	-1.95	-1.36	+0.08	1.52
Agregada con variables ficticias	-1.62	-1.49	-1.82	-1.54	-0.26	1.48
Ecuaciones individuales para cada año	-1.55	-1.41	-1.84	-1.59	-0.26	nd

el nivel de escolaridad promedio en México aumentó aproximadamente un año por decenio durante 1960-1980 (de 2.76 a 4.77 años), se incrementó en dos años en el decenio entre 1980-1990. Como se describe en Psacharopoulos et al. (1996), esta rápida mejora refleja los grandes esfuerzos hechos en México para aumentar tanto la calidad como el acceso a la educación pública desde 1950. Una consecuencia de estos avances es que la participación de los trabajadores con menos que educación primaria disminuyó de casi la mitad de la fuerza de trabajo en 1984 al 36% en 1994, en tanto que la participación de los trabajadores con al menos educación secundaria completa aumentó de 26 a 39%. (Véase el cuadro 1).

El rápido crecimiento de los logros educativos en México también sobresale en estudios de crecimiento recientes de varios países (por ej., Bosworth, 1997), los cuales descomponen el crecimiento per cápita en contribuciones a partir de varios factores, incluyendo los logros educativos como variable sustituta aproximada de la acumulación de capital humano, dentro de un marco de referencia que contempla el crecimiento. Dichos estudios revelan un gran receso en el desempeño del crecimiento de México después de 1982. Un receso semejante es visible en la acumulación de capital físico y en el crecimiento de la productividad total de los factores, pero no en la acumulación de escolaridad, la cual se desempeñó bien comparada con los estándares mundiales.

B. Cambios en la desigualdad de los ingresos

Al mismo tiempo que se estaba dando este notable desarrollo en los logros educativos, la distribución del ingreso personal en México se empeoraba de forma ostensible. (Véanse, por ejemplo, De la Torre (1997) y Pánuco-Laguete y Székely (1996)). Por ejemplo, el coeficiente de Gini para la distribución del ingreso total de México aumentó de 0.43 en 1984 a 0.48 en 1994. Este deterioro se presentó antes de la recesión de 1995 y, entonces, no puede atribuirse a los efectos de los ciclos económicos. En lugar de eso, el aumento de la desigualdad global del ingreso parece estar estrechamente relacionado con el aumento en la dispersión de los sueldos y salarios entre los diferentes niveles de escolaridad. El cuadro 1 describe el cambio real en los sueldos reales entre 1984 y 1994, utilizando dos conceptos de remuneración (descritos en la sección D).

Aun cuando el salario promedio aumentó durante el decenio comprendido en la tabla 1, la mayoría de los trabajadores experimentó una reducción significativa en sus sueldos. Esta disparidad en la evolución de los salarios reales se hace más visible en la figura 2, la cual muestra que el 83 por ciento de la población trabajadora experimentó una disminución en los salarios reales durante el último decenio.

El deterioro de los salarios reales estuvo compensado parcialmente mediante aumentos en las horas trabajadas, lo cual sugiere curvas de oferta

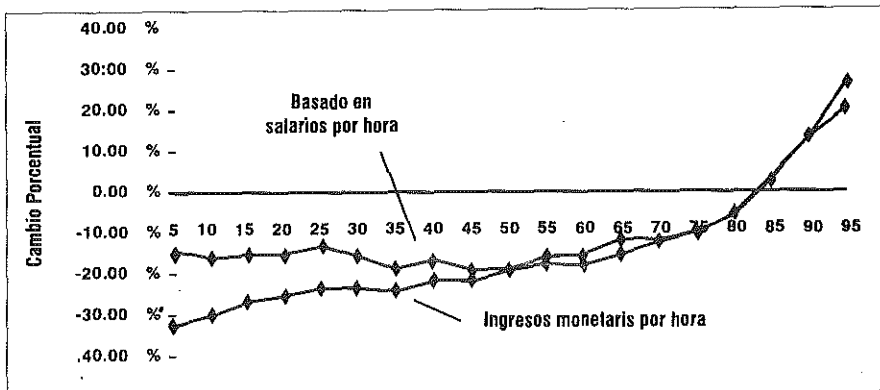
Cuadro 1. Tasas de sueldos reales en México*

Niveles de escolaridad	Sueldos y salarios			Ingreso monetario			Participación de los trabajadores	
	1984	1994	Diferencia	1984	1994	Diferencia	1984	1994
0 - Menos que primaria	3.17	3.08	-2.8%	4.83	4.12	-14.7%	48.1%	35.7%
1 - Primaria completa	5.23	4.42	-15.5%	7.90	5.39	-31.8%	26.3%	25.4%
2 - Secundaria completa	6.55	5.83	-11.0%	7.55	6.90	-8.6%	13.3%	21.3%
3 - Preparatoria completa	9.62	11.68	21.4%	10.64	12.84	20.7%	7.8%	11.1%
4 - Universidad y más	14.93	21.96	47.1%	16.94	25.55	50.8%	4.5%	6.6%
Promedio ponderado	5.62	6.88	22.4%	7.00	7.57	8.1%		

Fuente: Estimaciones propias basadas en la ENIGH84 y la ENIGH94. Todas las cifras son promedios ponderados utilizando factores de expansión para reflejar representación nacional.

*A menos que se establezca de otra manera, todas las cifras se refieren a tasa por hora expresadas en pesos constantes de 1994.

Gráfica 2 MÉXICO. Cambio porcentual de los ingresos reales en percentiles (1984 - 1994)



Fuente: ENIGH84 y ENIGH94.

de mano de obra con pendiente positiva a niveles bajos de ingreso personal. Sin embargo, esto no fue suficiente para prevenir una erosión del ingreso global para la mayoría de los trabajadores (cuadro 2).

Una explicación del deterioro de la distribución del ingreso que se halla estrechamente conectada al avance en los logros educativos la ha hecho

Ram (1990). Generalmente se considera que la educación tiene un efecto igualitario sobre los ingresos, lo cual indicaría una relación positiva entre las mediciones de la desigualdad del ingreso y la desigualdad de la educación. Sin embargo, la dispersión de los logros educativos y el nivel medio de escolaridad no necesitan estar positivamente rela-

Cuadro 2. Horas medias trabajadas e ingreso personal recibido

Nivel de escolaridad	Asalariados			Receptores de ingresos Monetarios		
	1984	1994	Cambio	1984	1994	Cambio
Horas medias por semana						
0 - Menos que primaria	44.8	50.7	13.3%	43.0	46.8	8.8%
1 - Primaria completa	45.1	49.0	8.6%	44.7	48.2	7.9%
2 - Secundaria completa	44.4	46.8	5.6%	44.5	46.8	5.2%
3 - Preparatoria completa	38.7	43.7	12.8%	38.9	44.1	13.4%
4 - Universidad y más	41.6	44.7	7.5%	42.2	44.7	5.9%
<i>Promedio ponderado</i>	<i>44.1</i>	<i>47.8</i>	<i>8.5%</i>	<i>43.3</i>	<i>46.7</i>	<i>7.8%</i>
Promedio anual ponderado (en pesos de 1994)						
0 - Menos que primaria	7,530	7,674	1.9%	9,514	8,308	-12.7%
1 - Primaria completa	12,705	11,316	-10.9%	15,888	13,222	-16.8%
2 - Secundaria completa	15,343	14,097	-8.1%	16,995	15,978	-6.0%
3 - Preparatoria completa	18,643	25,709	37.9%	19,483	27,898	43.2%
4 - Universidad y más	33,899	55,428	63.5%	38,741	62,769	62.0%
<i>Promedio ponderado</i>	<i>13,057</i>	<i>16,658</i>	<i>27.6%</i>	<i>14,268</i>	<i>16,931</i>	<i>18.7%</i>

Fuente: Estimaciones propias basadas en ENIGH84 y ENIGH94. Todas las cifras son promedios ponderados utilizando factores para alcanzar la representación al nivel nacional.

cionados de manera monotónica. Una vez que explora esta relación mediante el análisis transversal de países, Ram encuentra una relación curvilínea (una U invertida tipo Kuznets) entre el nivel medio de escolaridad y la desigualdad en escolaridad de la fuerza de trabajo.⁴ En otras palabras, conforme la escolaridad se expande, la desigualdad educativa primero aumenta, pero luego empieza a disminuir después de alcanzar la cima. Dicho punto de inflexión ocurre cuando la escolaridad media corresponde a 6.8 años para la muestra completa de países, y a 6.3 años para la submuestra de países menos desarrollados. Así, si los niveles de escolaridad mexicanos habían estado por debajo del punto de inflexión, es concebible que el rápido aumento de logros educativos en los ochenta pueda haber contribuido a una desigualdad de ingresos mayor a través de una desigualdad aumentada de logros educativos.

La evidencia no apoya dicha explicación de la desigualdad de ingresos aumentada en México. Al utilizar el método de Ram (1990) de cálculo basado en cinco niveles de escolaridad, el nivel medio de escolaridad en México era de 6.45 años en

1984 y de 7.65 años en 1994. Esto quiere decir que México empezó en 1984 con un nivel medio de escolaridad que era ligeramente superior al "punto de inflexión" en concordancia con la submuestra de PMD y ligeramente por debajo del punto de inflexión para la muestra completa de países, en tanto que terminó en 1994 con un nivel de escolaridad media sustancialmente por arriba del punto de inflexión. Si la relación curvilínea se halla regularmente distribuida alrededor del punto de inflexión, claramente debiéramos esperar que la desigualdad de escolaridad en México tuviera que declinar durante dicho decenio.

Esta conclusión se confirma al descomponer el cambio del índice de Gini entre 1984 y 1994 en la proporción que es atribuible a los cambios de la tasa de salario, en horas trabajadas y en logros educativos. El cuadro 3 presenta los resultados de tal ejercicio, tanto para la distribución de los ingresos por sueldos y salarios, como para el concepto más amplio de ingreso monetario. Para cada concepto de ingreso, se calculan varios índices de Gini "sintéticos":⁵ los primeros dos, el coeficiente de Gini de 1984 y el de 1994, se basan en la distribución de las tasas de salarios, las horas trabajadas y los logros educativos que corresponden a cada año. Los siguientes tres índices se derivan al recalcular el índice de Gini de 1984 después de remplazar sucesivamente la distribución de 1984 de las tasas salariales, las horas trabajadas y los logros de escolaridad de su contraparte de 1994. La segunda columna bajo cada concepto de ingreso reporta el valor de cada índice de Gini calculado de esta manera, en tanto que la tercera columna reporta la diferencia porcentual de dichos valores en relación con el índice de Gini de 1984 original.

El cuadro 3 indica que el índice de Gini "sintético" aumentó en 33 por ciento entre 1984 y 1994 (considerando el concepto de ingreso como sueldos y salarios) y que sobre 90 por ciento (29.9-33.0) de tal incremento de la desigualdad de ingresos se atribuye al cambio de la distribución de las tasas de salarios durante el decenio. (Al emplear el concepto más amplio de ingreso moneta-

4 El razonamiento teórico que subyace dicho hallazgo nos hace recordar la «curva de Laffer» en la teoría de las finanzas públicas. Dicha curva establece que los ingresos fiscales son 0 cuando las tasas impositivas son 0 y serán de nuevo 0 cuando la tasa tributaria se acerca al 100% (ya que se eliminaría todo incentivo para trabajar). Puesto que los ingresos fiscales son positivos a tasas impositivas entre 0 y 100%, la relación de la tasa y los ingresos fiscales debe aproximarse ampliamente a una U invertida. En el caso de la educación, la "teoría" establece que cuando nadie está educado en la sociedad, la distribución de la educación es perfectamente igual, así como sería cuando todo el mundo en la sociedad tiene un doctorado (considerado por sencillez ser el nivel máximo de logro educativo). En el proceso de ir de una sociedad con educación cero al país de los doctorados, la distribución de la educación forzosamente debe llegar a ser más desigual antes de que finalmente mejore de nuevo.

5 Estos índices "sintéticos" de Gini están contruidos bajo el supuesto de que todos los individuos con un nivel de escolaridad dado ganan la misma tasa de salarios y trabajan el mismo número de horas como los promedios mostrados para cada nivel de escolaridad en el cuadro 2.

Cuadro 3. Fuentes de la desigualdad aumentada de los ingresos personales

	Sueldos y salarios		Ingreso monetario	
	Nivel	Cambio porcentual sobre el Gini de 1984	Nivel	Cambio porcentual sobre el Gini de 1984
Gini 1984	0.2281	0.0	Gini 1984	0.1712
Gini 1994	0.3034	33.0	Gini 1994	0.2812
Gini-Δ salario	0.2962	29.9	Gini-Δ salario	0.2543
Gini-Δ horas	0.2208	-3.2	Gini-Δ horas	0.1696
Gini-Δ educación	0.2222	-2.6	Gini-Δ educación	0.1710

Fuente: Estimaciones propias basadas en los datos de los cuadros 1 y 2.

Nota: Los cambios porcentuales en la parte baja de cada columna no suman 1 de la diferencia porcentual entre el coeficiente de Gini de 1984 y el de 1994 debido a grandes errores de redondeo.

rio, alrededor del 75 por ciento de aumento de la desigualdad del ingreso se explica por el cambio de las tasas salariales). Por otra parte, los cambios en la distribución de logros educativos muestran en ambos casos haber contribuido a la reducción en la desigualdad del ingreso, aunque por cantidades modestas: -2.6 y -0.1 por ciento. Los cambios en las horas trabajadas también contribuyeron modestamente con la reducción de la desigualdad del ingreso personal. Con base en tales resultados, se puede descartar con toda seguridad el aumento de la desigualdad de educación como una explicación de la desigualdad aumentada del ingreso que se dio en México durante el último decenio.

Frecuentemente se manejan tres amplias hipótesis que no dependen de los cambios en la distribución de los logros educativos para explicar los aumentos semejantes en la desigualdad de ingresos experimentada en México y otros países.⁶ Estos vinculan el aumento en la desigualdad del ingreso con (i) la mayor apertura de la economía, (ii) los cambios institucionales en el mercado de trabajo, y (iii) el cambio tecnológico sesgado hacia las habilidades. La primera de tales hipótesis argumenta que a medida que las barreras al comercio se reducen, una economía es puesta bajo presiones competitivas

crecientes para especializarse de acuerdo con sus líneas de ventaja comparativa. Un país desarrollado que es relativamente abundante en mano de obra altamente calificada, como Estados Unidos, se verá inducido a especializarse en actividades que requieran mano de obra muy calificada o intensivas en educación a medida que sus industrias con baja calificación se vean bajo una creciente presión competitiva proveniente de los países con mano de obra poco calificada y bajos salarios.

Dicha explicación presenta varios problemas cuando se aplica a Estados Unidos, y se hace menos persuasiva cuando se aplica a México. Desde 1984 México liberalizó en gran medida su régimen de comercio. Sin embargo, la reducción de sus barreras comerciales ha sido en su mayor parte frente a las importaciones de los países desarrollados, sobre todo Estados Unidos y Canadá, cuya participación en las importaciones totales de mercancías mexicanas aumentaron de 68 por ciento en 1985 a 73 por ciento en 1993 (y a 77.5 por ciento en 1996). Puesto que México es un país con abundante mano de obra no muy calificada comparado con sus dos vecinos del norte, se esperaría que la liberalización del comercio habría inducido un patrón de especialización que aumentaría la demanda relativa (y por lo tanto los salarios) de los miembros con menor escolaridad de la fuerza de trabajo. Esto no sucedió. En lugar de eso, el aumento en la desigualdad de los ingresos observado en México es idéntico al observado en Estados Unidos: los trabajadores con menor escolaridad experimentaron disminuciones de salarios reales,

6 Véanse, por ejemplo, el Symposium on Wage Inequality publicado en el Journal of Economic Perspectives (1997) y el Symposium sobre "Cómo el intercambio internacional, la tecnología y las instituciones afectan a los trabajadores" publicado en The World Bank Economic Review (1997).

en tanto que los trabajadores con alta escolaridad experimentaron mejoras de los salarios reales.⁷

La segunda explicación se centra alrededor de los cambios institucionales tales como reducciones en el salario mínimo, la fuerza decreciente de los sindicatos y la declinante participación de las empresas paraestatales. Por ejemplo, la existencia de un salario mínimo restrictivo trunca el extremo inferior de la distribución de salarios. Conforme se permite que el salario mínimo sufra erosión, digamos debido a la inflación, se hace menos restrictivo al desplazarse aún más hacia abajo del extremo inferior de la distribución salarial, con el resultado que, *ceteris paribus*, una mayor participación de los salarios se ubicaría por debajo de nivel anterior del salario mínimo. Esto se traduce en una mayor dispersión de los sueldos y salarios. De forma semejante, los sindicatos fuertes con frecuencia se ha encontrado que ejercen un efecto igualitario en la distribución del ingreso, mientras que al mismo tiempo controlan un premio salarial para los miembros sindicalizados. Cualquier disminución de la fuerza sindical, como sucedió en Estados Unidos durante los últimos dos decenios, contribuirá por lo tanto a un aumento en la dispersión salarial. Una revisión de los desarrollos institucionales en el mercado de trabajo mexicano hecha por Hernán-

dez y otros (1998) mostró que estos factores pudieron haber contribuido a una dispersión salarial mayor. Lo más importante en este aspecto fue la disminución clara de la fuerza sindical, en parte debido a la privatización de las empresas públicas durante el inicio de los noventa. Dicha revisión también mostró que la reducción real de los salarios mínimos desde el inicio de los ochenta pudo haber tenido también un impacto, pero confinado sobre todo a los salarios del sector primario.

Tal vez la explicación más convincente, tanto para Estados Unidos como para México, sea la que vincula la desigualdad de los ingresos con los cambios tecnológicos con sesgo de calificaciones del factor trabajo. De acuerdo con la tipología empleada por Johnson (1997), el tipo de cambio tecnológico que impulsa al alza los salarios de los trabajadores más calificados y a la baja los de los trabajadores menos calificados, como ocurrió tanto en Estados Unidos como en México, es el cambio tecnológico extensivo con sesgo de calificaciones. Bajo este tipo de cambio tecnológico, los trabajadores calificados se hacen más eficientes en empleos que tradicionalmente eran desempeñados por trabajadores no calificados. Un análisis de demanda y oferta en Hernández y otros (1998) proporciona apoyo a tal explicación en el caso de México: muestra que los cambios seculares en la demanda de trabajadores diferenciados por el nivel de escolaridad eran la fuerza dominante detrás de los ajustes recientes en el mercado de trabajo mexicano, con el mercado para los trabajadores con mayor escolaridad dominado por los incrementos intrasectoriales de la demanda, y para los trabajadores con menor escolaridad por los decrementos intrasectoriales de la demanda, independientemente del género y la experiencia. Dicho resultado sugiere que el aumento en la dispersión salarial se origina a partir de cambios en la estructura de producción intrasectorial, la cual favorece a los trabajadores educados frente a los no educados, más que a partir de cambios en los patrones comerciales, lo cual afectaría la demanda de trabajo de forma diferente a través de los sectores.⁸

7 La explicación basada en el comercio puede aún ser relevante hasta el punto en que la mayor apertura facilite la transferencia de ideas y tecnología, la cual se identifica más abajo como la explicación más convincente del aumento en la desigualdad de los ingresos personales. Una variante de la explicación del nexo entre globalización y tecnología, dada a conocer por Feenstra y Hanson (1994), implica un comportamiento de apoyo externo en donde las empresas multinacionales en el país desarrollado reubicar sus actividades intensivas en mano de obra con baja calificación en los países desarrollados abundantes en mano de obra menos calificada. Sin embargo, lo que es una actividad de baja calificación en Estados Unidos puede ser una actividad de alta calificación en México, lo cual podría explicar la evolución idéntica de la desigualdad de ingresos en ambos países.

8 Estos resultados se correlacionan con los que anteriormente se han alcanzado para México (Cragg y Epelbaum, 1994) así como para Chile, al seguir su programa de liberalización comercial (Robins, 1994).

C. Algunos antecedentes sobre el gasto en educación

El gasto global en educación en México, como participación del PIB, está ligeramente arriba que el promedio de la OCDE, y se compara favorablemente con los niveles de gasto en educación en otros países en desarrollo. El gasto total por estudiante en México aumentó agudamente en la segunda mitad de los ochenta y a principios de los noventa, aun cuando la población estudiantil total aumentó de 24 millones en 1985 a 27 millones en 1995. Parte de dicho aumento reflejó un rebote de los recortes de gasto que se hicieron en respuesta a la crisis de la deuda en 1982. Sin embargo, para 1994 el gasto total en educación había aumentado 5.4 por ciento del PIB, o casi un punto porcentual completo arriba de su máximo previo de 4.5 por ciento alcanzado en 1982.

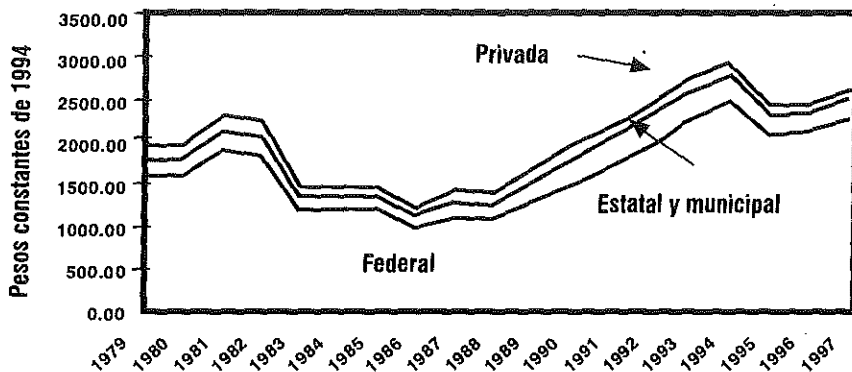
La gráfica 3 describe la evolución de los fondos para la educación en México desde principios de los ochenta. El gasto privado representó menos del 10 por ciento del total de gastos totales en educación en 1987, y se ha reducido a menos del 5 por ciento en años recientes. (esta cifra de alguna for-

ma subestima los costos privados totales, los cuales, con ciertos ajustes observados en el anexo podrían estar alrededor del 27 por ciento del gasto total en educación.). De manera similar, la participación del gasto estatal y municipal alcanzó el máximo en 17 por ciento del gasto total en 1990, pero desde entonces también se redujo a menos del 10 por ciento del gasto total. Por otra parte, el gobierno federal actualmente representa el 87 por ciento del gasto sectorial total. Estas cifras no están alejadas de la realidad de aquellas que provienen de una revisión de la OCDE de los gastos educativos, las que indicaron que en 1994, alrededor del 19 por ciento del gasto en educación en México provino de fuentes privadas, comparado con el promedio por país del 13 por ciento para el total de la OCDE.⁹

México no sobresale de modo particular en la comparación anterior. Como en la mayoría de los países, el sector público directa o indirectamente financia la tajada del león de los gastos educativos. Sin embargo, México sí sobresale en contraste con sus socios de la OCDE cuando dichos gastos se desagregan por nivel de instrucción.

Como se muestra en OE-CD (1988, pág. 97) la razón del gasto por estudiante en el nivel terciario comparado con el gasto en el nivel primario excedió 500 por ciento en 1994 y fue la más alta entre los países de la OCDE. (La razón en Corea, por ejemplo, está muy cerca del

Gráfica 3 MÉXICO. Gasto en educación por estudiante



Fuente: Informe de gobierno, 1989 y 1997.

⁹ Estas cifras comprenden los gastos totales en educación, incluyendo los materiales comprados privadamente, en tanto que las cifras anteriores mostradas en el cuadro 3 son idénticas a lo que la revisión de la OCDE sobre el gasto se refiere como gasto directo en instituciones educativas.

promedio de la OECD de 264 por ciento, o menos que la mitad de la razón mexicana).

La gran disparidad en el gasto por estudiante a diferentes niveles de educación en México también se refleja en el cuadro 4, el cual solamente se

Cuadro 4. El gasto federal en educación por estudiante y nivel

Gasto federal por estudiante (Como participación gastada en primaria)
(Pesos constantes de 1994)

	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Universidad	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Universidad
1980	1166.1	2571.8	4823.7	8667.3	1	2.2	4.1	7.4
1981	1447.6	2790.6	6156.9	11544.0	1	1.9	4.3	8.0
1982	935.8	2027.3	4586.4	10061.0	1	2.2	4.9	10.8
1983	710.5	1562.0	2714.7	6451.4	1	2.2	3.8	9.1
1984	691.1	1644.3	3108.4	6544.2	1	2.4	4-5	9.5
1985	715.0	1473.3	3582.2	7174.8	1	2.1	5.0	10.0
1986	961.5	2094.6	3329.3	11686.2	1	2.2	3.5	12.2
1987	683.7	1308.3	3364.0	6334.3	1	1.9	4.9	9.3
1988	665.1	1303.0	3423.0	6520.2	1	2.0	5.1	9.8
1989	734.0	1438.9	3756.0	6176.3	1	2.0	5.1	8.4
1990	808.4	1685.8	3502.8	6473.5	1	2.1	4.3	8.0
1991	1011.4	1942.6	3772.9	6898.3	1	1.9	3.7	6.8
1992	1285.9	2318.7	3384.3	9313.2	1	1.8	2.6	7.2
1993	1584.6	2568.4	4304.6	11637.2	1	1.6	2.7	7.3
1994	1731.3	3139.4	5215.1	13253.0	1	1.8	3.1	7.7
1995	1679.0	2511.0	4508.1	11202.3	1	1.5	2.7	6.7
1996	1647.7	2464.2	4442.9	11328.5	1	1.5	2.7	6.9
1997	1811.9	2709.7	4882.1	12692.2	1	1.5	2.7	7.0

Fuente: Presidencia de la República, Primer Informe de gobierno, 1989, y Tercer Informe de gobierno, 1997.

refiere a los gastos federales. Sin embargo, este cuadro también muestra que la evolución del gasto público en educación en México se ha hecho más igualitario para todas las diferentes categorías de escolaridad a través del tiempo. A principios de los ochenta, el monto del gasto federal por estudiante universitario promedió 10 veces la cantidad gastada por estudiante de primaria. Esta relación disminuyó cerca de 7 veces a principios de los noventa. El gasto federal en otros niveles en relación con el nivel de primaria indica una reducción semejante, aun cuando las cantidades absolutas aumentaron en todos los niveles. En otras palabras, no obstante que el patrón reciente de gasto en educación en México mostró un alto sesgo irregular a favor de la educación terciaria en relación con otras categorías, el patrón de gasto en períodos anteriores mostró un sesgo aún mayor.

D. Las tasas de rendimiento de la inversión en educación

Una forma de evaluar los méritos económicos de los patrones de gasto precedentes, considerados

como inversiones en educación, consiste en comparar sus tasas de rendimiento relativas. Esta sección compara las tasas de rendimiento de la educación derivadas de varias funciones de ingresos personales basadas en el capital humano. Dichas funciones se estimaron con los datos de dos encuestas sobre ingreso y gasto (ENIGH) llevadas a cabo por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en el tercer trimestre de 1984 y 1994. Estos dos años con encuestas proporcionan un marco excelente de referencia para hacer comparaciones: primero, ambos años se pueden considerar macroeconómicamente comparables ya que la economía no se encuentra ni en recesión ni en auge. En segundo lugar, ambos años casi están equidistantes en el tiempo de las principales medidas de reforma estructural y de estabilización realizadas por el gobierno mexicano en la última mitad de los ochenta. Por lo tanto, son especialmente adecuadas para hacer comparaciones «antes y después».

Las encuestas ENIGH identifican los logros educativos, el ingreso personal recibido y el número de horas trabajadas por semana por cada miembro

bro de la familia.¹⁰ El ingreso personal está diferenciado en cerca de 25 rubros, lo cuales se agregaron en tres grandes categorías: (i) el ingreso personal por sueldos y salarios; (ii) el ingreso personal corriente monetario, que incluye sueldos y salarios, el ingreso personal por autoempleo, el ingreso y rentas por ser propietario, las transferencias monetarias y el ingreso de activos financieros; y (iii) el ingreso personal total corriente, el cual incluye todos los rubros anteriores, más el ingreso no monetizado tal como la renta imputada, las transferencias en especie y los dividendos de acciones. En contraste con esta desagregación de las fuentes de ingresos, las encuestas ENIGH no diferencian el número de horas trabajadas semanalmente por actividad. Las tasas de rendimiento calculadas enseguida se basan en dos mediciones de ingresos por hora: la tasa salarial, la cual se refiere a los sueldos y salarios ganados por semana, dividida entre el total de horas trabajadas por semana, y la tasa de ingresos monetarios, la cual se refiere al ingreso monetario corriente dividido

entre el mismo número de horas trabajadas por semana.

Los cuadros 5 y 6 presentan las tasas de rendimiento privadas y públicas se la inversión en educación en México. El método utilizado para estimar estas tasas de rendimiento se explica en el anexo detalladamente. La distinción entre tasas de rendimiento públicas y privadas en este contexto gira alrededor de quién sufraga el costo del financiamiento de la inversión en educación: en ambos casos, los beneficios de un año adicional de escuela se reflejan en la corriente de ingresos personales adicionales que recibe un individuo como resultado de esa educación adicional. La tasa de rendimiento a la educación luego se considera la tasa de descuento que iguala el valor presente de dicha corriente de ingresos personales adicionales con el valor presente de los costos incurridos. Cuando solamente se consideran los costos privados en este cálculo, se le llama tasa de rendimiento privada, y cuando se consideran todos los costos públicos y privados, se llama tasa de rendimiento social.

Cuadro 5. Tasas privadas de rendimiento de la educación en México*

	Asalariados		Receptores de ingresos monetarios	
	1984	1994	1984	1994
Promedio "minceriano"				
por nivel de escolaridad				
1 - primaria completa	15.2%	16.7%	14.6%	17.2%
2 - secundaria completa	16.9%	13.8%	14.7%	14.3%
3 - preparatoria completa	13.9%	16.7%	14.5%	16.0%
4 - universidad y más	15.5%	18.2%	14.4%	19.2%
	10.3%	19.9%	12.8%	20.6%

Fuente: Cuadros A1 y A2, empleando el método descrito en el anexo.

* El costo privado de la educación es 100% de los ingresos personales anuales renunciados: $K^P = 1$.

¹⁰ Varias fuentes de sesgo potencial en la base de datos requiere atención: primero, la evidencia casual indica que la muestra de familias incluida en las encuestas ENIGH está truncada en el sentido de que los muy ricos y los muy pobres aparecen estar subrepresentados. Los grupos indígenas, los cuales se estiman en alrededor del 10 por ciento de la población de México, también aparecen subrepresentados. Finalmente, parece haber habido algunos problemas de muestreo implicados en la encuesta de 1984 (el primer año la encuesta fue conducida por el INEGI), lo cual puede haber afectado su comparabilidad con la encuesta de 1994.

En el cuadro 5 llaman la atención dos fenómenos acerca de las tasas de rendimiento privadas: el primero es que la tasa de rendimiento global de la educación ha aumentado entre 1984 y 1994, como se ve a partir de las tasas de rendimiento "mincerianas". Esto es una consecuencia directa de la mayor dispersión en los salarios que tuvo lugar durante ese período. En segundo término, las tasas de rendimiento para niveles diferentes de escolaridad han cambiado de posición. En 1984, los niveles bajos de escolaridad generaron uniformemente tasas de

rendimiento mayores que las inversiones en niveles superiores de educación. Dicha clasificación es completamente la contraria en 1994, en donde las tasas de rendimiento privadas a la educación primaria se reducen significativamente por debajo de las tasas de rendimiento a la educación superior, las cuales casi son el doble.¹¹

Como en el caso de las tasas de rendimiento privadas, las tasas sociales del cuadro 6 también indican una reducción en la tasa de rendimiento de la educación primaria y aumentos en la tasa de rendimiento de la educación superior durante el decenio entre 1984 y 1994. Sin embargo, una diferencia que

Un criterio general de eficiencia para invertir consiste en que los recursos deben invertirse primero en aquellas actividades que generen la tasa de rendimiento más alta hasta el punto en donde la tasa marginal de rendimiento se reduzca al nivel de la actividad con siguiente la tasa de rendimiento más alta. Al descartar cualesquiera soluciones de esquina y suponer que las inversiones en educación muestran tasas de rendimiento marginales decrecientes, dicha regla tendrá el efecto de igualar las tasas de rendimiento entre las diferentes actividades. Supongamos que el gobierno estuviera siguiendo tal regla de eficiencia en su asignación

Cuadro 6. Tasas sociales de rendimiento de la educación en México

Nivel de escolaridad	Asalariados		Receptores de ingresos monetarios	
	1984	1994	1984	1994
1. Primaria completa	15.5%	12.9%	13.7%	11.8%
2. Secundaria completa	11.3%	13.2%	13.1%	12.7%
3. preparatoria completa	12.4%	7.6%	12.2%	14.4%
4. Universidad y más	13.0%	13.2%	9.6%	13.9%

Fuente: Cuadros A1 y A2, utilizando el método que se describe en el anexo.

vale la pena hacer notar de las tasas de rendimiento privadas es que las tasas sociales de rendimiento exhiben una dispersión mucho menor a lo largo de los niveles de escolaridad en 1994 que en 1984. Es decir, las tasas de rendimiento sociales asociadas con inversiones diferentes están mucho más cercanamente juntas, lo cual, en un contexto de mercados de capital típicos, sugiere una disminución en la segmentación del mercado y, así, una asignación más eficiente de los recursos de inversión en educación.

D. Un dilema de política pública

¹¹ Las tasas privadas de rendimiento del cuadro 5 que corresponden a 1984 son muy semejantes a las tasas privadas reportadas por Psacharopoulos (1994a). La diferencia principal surge con respecto a la educación primaria, en donde trabajo reporta un rendimiento mayor significativo. La razón se debe a que Psacharopoulos supone que los ingresos renunciados por asistir a la escuela primaria son escasamente la mitad de la cifra usada en nuestras estimaciones, las cuales se basan en el cuadro A del anexo. El supuesto más bajo de Psacharopoulos quiere decir que se ajusta al costo de oportunidad muy bajo de los niños que asisten a la escuela primaria.

de recursos públicos a la educación ante una dispersión salarial mayor. Como se muestra en el anexo, esto significaría que el patrón de gasto público en educación tendría que ajustarse en la misma dirección que las tasas de rendimiento privadas de la educación. En otras palabras, a medida que la dispersión de los salarios aumenta, las tasas de rendimiento privadas de las inversiones en educación superior aumentan. Ceteris paribus, eso también aumenta las tasas de rendimiento sociales de los niveles de educación superior en la misma proporción. Por lo tanto, para prevenir una mala alineación de las tasas de rendimiento sociales de la educación, el gobierno tendría que desplazar recursos de la educación primaria (la cual aumenta su tasa de rendimiento) hacia la educación superior (por lo tanto provocando una reducción compensadora en su tasa marginal de rendimiento).

La respuesta anterior, basada en consideraciones de eficiencia, contradiría consideraciones de equidad en el corto plazo, aunque no necesariamente en términos de consecuencias de largo plazo. En tanto que el nivel de primaria incorpore una pro-

porción mayor de individuos de las familias pobres que los niveles de educación superior, la respuesta eficiente cambiaría el patrón de gasto directo hacia individuos más opulentos. Además, dicho cambio en el gasto se daría después de que las disparidades del ingreso ya existentes entre las familias hubieran sido agravadas por el movimiento en los salarios relativos. A lo largo del tiempo, el gasto aumentado en educación superior conduce a una mayor oferta relativa de trabajadores más preparados, lo cual deprime sus salarios relativos y, por lo tanto, tiene un efecto igualador sobre los ingresos personales totales. Sin embargo, dicha consecuencia igualadora se da en el largo plazo, y tendría un pequeño impacto en los ingresos personales de la generación afectada actualmente de trabajadores.

Un aspecto sorprendente en relación con México durante el último decenio es que aun cuando el gasto público se ha llegado a distribuir más equitativamente, las tasas sociales de rendimiento del cuadro 6 también se han hecho más uniformes en 1994 comparadas con 1984. La respuesta a tal acertijo se encuentra en el patrón tan distorsionado del gasto educativo que existió al principio del período. El gasto público en educación a principios de los ochenta estaba muy sesgado hacia la educación superior, la cual mostró la más baja tasa de rendimiento. O sea, fue tanto ineficiente como inequitativa.¹² Al moverse hacia una distribución más justa del gasto per cápita entre los diferentes niveles, la equidad mejoró. Al mismo tiempo, el ambiente externo

cambió de manera que se elevó el rendimiento relativo de la educación superior, tendiendo por lo tanto a hacer más eficiente lo que inicialmente había sido una asignación ineficiente de recursos.

Sin embargo, conforme las tasas sociales de rendimiento de la educación se hacen más equitativas, las oportunidades para derivar ganancias al desbaratar errores pasados se agotarán. Esto significa que los decisores públicos ya no podrán evadir tal proceso de compensación entre la equidad y la eficiencia, suponiendo que la tasa de cambio tecnológico sesgada hacia lo técnico continúe como antes. En tanto el gasto público permanezca concentrado en el nivel del gobierno federal, ese mismo gobierno tendrá que decidir si responde a los aumentos exógenos de las tasas de rendimiento de la educación superior al desplazar más recursos hacia la educación superior a expensas de una mayor inequidad del gasto, o al mantener una distribución del gasto más equitativa en perjuicio de una ineficiencia incrementada.

No existe una respuesta fácil a dicho dilema. La respuesta menos controvertida políticamente de asignar más recursos a la educación superior mediante un presupuesto global mayor para educación se topa con restricciones fiscales.¹³ Al descartar más recursos públicos, la única opción para ampliar la inversión en educación superior (deseada con propósitos de eficiencia) sin recortar el financiamiento público de la educación primaria es mediante la atracción de una mayor participación del sector privado.

Para facilitar una mayor participación privada, es útil distinguir más claramente las funciones de los sectores privado y público. La asignación clásica de responsabilidades limita el compromiso del sector público con la provisión de bienes públicos, así como con la corrección de las fallas de mercado y externalidades. En ese contexto, a menudo se argumenta que las externalidades positivas derivadas de la educación son las más altas al nivel de la educación primaria y progresivamente disminuyen a niveles superiores (Schultz, 1988). Es decir, a niveles de educación superior, los individuos que reciben educación capturan una participación progresivamente mayor de los beneficios sociales

¹² Esta observación es consistente con los hallazgos anteriores de Elías (1992), los cuales indicaban que el crecimiento en la «calidad» de la fuerza de trabajo contribuyó poco al crecimiento económico global de México en los sesenta y setenta, comparado con otros países de América Latina.

¹³ Una perspectiva de la magnitud potencial de tales costos fiscales se puede obtener de OCDE (1997, Carta B1.3). Estima que el aumentar las razones de inscripción de México en educación terciaria al nivel promedio de la OECD, implicaría un incremento de los gastos en las instituciones educativas en 1.4 por ciento del PIB. Esto es casi dos veces el tamaño del choque de los ingresos fiscales (estimado en 0.8 por ciento del PIB) provocado por la reducción de los precios del petróleo a finales de 1997 y principios de 1998.

totales generados por la educación en la forma de salarios mayores. En tales circunstancias, hay menos riesgo de que los individuos privados dejados a su propia suerte subinvertirían desde un punto de vista social de lo que subinvertirían en educación primaria. Las externalidades derivadas de los niveles diferentes de educación son difíciles de medir y empíricamente comparar. Sin embargo, si la justificación para la intervención estatal en la provisión de servicios de educación superior se basa en el argumento de que las tasas de rendimiento fueran muy bajas para inducir la cantidad correcta de inversión proveniente del sector privado, dicha justificación se ha vuelto ciertamente menos comprometedora con los aumentos significativos de las tasas de rendimiento privadas observadas en años recientes.

Las opciones para una mayor participación del sector privados en educación superior son muchas. Van desde una mayor participación en el financiamiento de los servicios de educación hasta mayor participación en la provisión directa de servicios.¹⁴ Cuando menos, el incremento en las tasas de rendi-

¹⁴ Véase OCDE (1997), pág. 54, para una lista de varias opciones para el financiamiento de instituciones terciarias.

¹⁵ El análisis precedente contiene un interesante paralelo con el análisis de Beristáin (1991) sobre opciones para satisfacer la rápidamente creciente demanda de educación superior vislumbrada para México en los noventa. En su trabajo, el aumento de la demanda es consecuencia de incrementos exógenos en la dispersión de salarios observada en México y otros países. Entre las opciones de respuesta bosquejadas por Beristáin, la primera es mantener el status quo, lo cual básicamente implica la provisión de servicios mediante las universidades públicas con una base gratuita. La segunda opción es una participación creciente de los costos educativos a los beneficiarios, al mismo tiempo que se conserva la provisión del servicio en manos públicas. La tercera opción da un paso más al transferir una porción creciente de la provisión de servicios a manos privadas. Concluye que las restricciones fiscales de México y las consideraciones políticas convierten la primera opción en inviable, de manera que la demanda aumentada de educación universitaria se acomoda mejor a través de una respuesta que implique la combinación de la segunda y tercera opciones. La conclusión de este trabajo apunta también en el mismo rumbo.

miento privadas de la educación superior origina un caso comprometedor para el aumento del nivel de recuperación de costos en educación superior. Independientemente de si es el estado o el sector privado el que proporciona tales servicios. La carencia de financiamiento de largo plazo para las inversiones en educación superior representa un obstáculo importante para la implementación de esta solución. Tal obstáculo está enraizado en una falla sistemática del mercado (debido, entre otras cosas, a prohibiciones sobre estados de sujeción por obligación contractual) que plantea problemas en la mayoría de los países, pero se muestra especialmente pronunciado en México debido a su muy débil sistema financiero. La función adecuada del gobierno es precisamente corregir o compensar tales fallas del mercado. Una forma prometedora para corregir dichas fallas del mercado en México es mediante los programas de préstamos a estudiantes, o programas de apoyo financiero con pruebas de ingresos y de becas. Tales programas actualmente son caso inexistentes en México, ya que el sector público se ha apoyado sobre todo en la provisión directa y gratuita de los servicios de educación superior. Los programas de becas aquí sugeridos como alternativa prometen generar una asignación más eficiente de recursos que una provisión gratuita de servicios. Aunque dichos programas raramente han sido desprovistos de componentes de subsidios en donde quiera que se han instrumentado alrededor del mundo, tal subsidio está más cercanamente dirigido a la fuente de la falla del mercado.¹⁵

Al mirar hacia el futuro, se dan dos desarrollos que se ajustan bien a la distribución del ingreso en México en los años por venir. Uno es que México ha logrado superar el "punto de inflexión de Ram" (sección B), por lo que los avances posteriores en el nivel de escolaridad promedio deben resultar en una distribución más pareja de la educación para toda la fuerza de trabajo. Ceteris paribus, eso debe traducirse en una distribución más igualitaria de los ingresos personales. El otro desarrollo es que la oferta de trabajadores con educación superior está aumentando, lo cual es la respuesta deseada del mercado al premio salarial aumentado de

la educación superior. La oferta creciente de más trabajadores educados debe a la larga reducir el premio salarial recibido por tales trabajadores y, de este modo, también tender a igualar la distribución del ingreso. Empero, en vista de los largos períodos de gestación asociados con las inversiones en educación, la dinámica igualadora del ingreso personal opera en ambos casos con un horizonte de largo plazo. En consecuencia, cualesquiera asignaciones en los gastos de educación, deben hacerse con dicho horizonte en mente y no considerarlos como sustitutos de las transferencias de ingreso designadas para compensar las desigualdades del ingreso personal actuales.

E. Resumen

Este trabajo puede sintetizarse en cinco conclusiones principales y una recomendación.

- La acumulación de capital humano, aproximado por los logros educativos, no parece estar entre los factores responsables del desempeño de crecimiento desalentador de México desde principios de los ochenta, sino que más bien se presenta muy positivamente en comparaciones históricas e internacionales.
- México experimentó un incremento pronunciado en la desigualdad de los ingresos personales durante el período 1984-1994, a pesar de la rápida expansión de niveles de avances educativos que ejercieron un impacto igualador en los ingresos. De las diversas hipótesis que se han planteado para explicar la creciente desigualdad de ingresos en México así como otros países en desarrollo y desarrollados, la más convincente parece ser la que es causada por una tasa incrementada del cambio tecnológico sesgado a las destrezas, cuya transmisión hacia los países en desarrollo puede facilitarse mediante la mayor apertura de tales economías.
- La mayor desigualdad del ingreso personal se asocia estrechamente con una dispersión más alta de los salarios recibidos por los trabajadores con logros escolares diferentes. Esto tuvo la consecuencia, a su vez, de elevar las tasas de rendimiento privadas a niveles más elevados de

educación, revirtiendo en efecto el patrón tradicional de las tasas de rendimiento, en donde las tasas más altas que se reportan corresponden al nivel de educación primaria. Las tasas sociales de rendimiento también muestran tal reversión en la magnitud relativa de las tasas de rendimiento. Sin embargo, en contraste con la mayor dispersión de las tasas privadas, las tasas de rendimiento sociales entre los niveles diferentes de escolaridad se hicieron más uniformes en 1994, comparado con 1984. Esto sugiere que la asignación de los recursos educativos ha hecho más eficiente.

- El gasto gubernamental en educación creció significativamente a principios de los noventa. También se llegó a distribuirlo más equitativamente conforme el gasto por estudiante en educación superior se redujo notablemente comparado con el gasto por estudiante al nivel de primaria. El gasto en educación sigue estando muy concentrado en el sector público, especialmente en el nivel federal.
- Es muy sorprendente que se haya logrado una distribución más equitativa del gasto público en educación simultáneamente con un patrón de gasto más eficiente, como se refleja en la menor dispersión de las tasas de rendimiento sociales. Normalmente en este contexto se espera que proceso compensatorio entre la igualdad y eficiencia. Lo que explica tal resultado es que el patrón de gasto a principios de los ochenta era tanto sumamente ineficiente como inequitativo. De forma que un gasto menor a niveles superiores causó una distribución más equitativa de recursos, mientras que los cambios simultáneos en el ambiente externo que aumentaron los rendimientos de los niveles superiores escolares, provocaron la asignación de recursos (que continúan estar sesgados hacia la educación superior) para hacerse más eficientes.
- A medida que las tasas sociales de rendimiento se igualan, las posibilidades de explotar las desigualdades e ineficiencias iniciales se agotarán. Además, hay poca razón para esperar que el ritmo del cambio tecnológico mengüe, por lo que

la dispersión salarial puede muy bien seguir aumentando. Esto continuará aumentado las tasas de rendimiento para la educación superior, garantizando el desplazamiento de más recursos hacia la educación superior con base en las consideraciones de eficiencia, las que finalmente se traducirían en consideraciones de productividad. Hasta el punto en que los desplazamientos de recursos en esa dirección se vean obstaculizados por consideraciones de equidad, el

crecimiento del producto y la productividad se afectarán.

- La solución recomendada al dilema anterior es que el gobierno pase progresivamente una mayor participación de los costos de la educación superior a sus beneficiarios directos, en tanto se facilite la absorción privada de dichos costos a través de programas de préstamos designados para corregir las fallas del mercado en el sector financiero.

ANEXO

Nota técnica sobre la medición de las tasas de rendimiento en educación

Las tasas de rendimiento de las inversiones en educación presentadas en páginas anteriores se derivaron de acuerdo con el método esbozado por Chiswick (1977). Supone que los ingresos personales por año de un trabajador con un nivel de escolaridad s , denotado por E_s , son idénticamente iguales a los ingresos anuales que recibiría con un año menos de escolaridad, más el costo de invertir en un año más de educación, C_s , multiplicada por la tasa de rendimiento de esa inversión, r_s , o sea,

$$E_s = E_{s-1} + r_s C_s \quad E_{s-1}(1 + r_s C_s / E_{s-1}) \\ = E_{s-1}(1 + r_s K_s) + E_0 \prod_{t=1}^s (1 + r_t K_t)$$

en donde K_t representa el costo de invertir en el nivel de educación relativo a los ingresos personales potenciales de un año completo si las inversiones no fueran a realizarse en tal nivel de escolaridad. Al tomar el logaritmo natural de ambos lados de la ecuación, la relación entre los ingresos personales y la escolaridad se puede establecer como:

Cuadro A1 Estimación de funciones mincerianas de ingresos personales

Variable dependiente = Ln(ingreso por hora)

Variables independiente	Asalariados				Receptores de ingresos monetarios			
	1984		1994		1984		1994	
	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.
Constante	-0.437	0.042	-0.676	0.026	-0.307	0.041	-0.233	0.027
Experiencia	0.070	0.003	0.062	0.002	0.065	0.002	0.060	0.001
Experiencia \wedge 2	-0.001	0.000	-0.001	0.000	-0.001	0.000	-0.001	0.000
Escolaridad	0.152	0.003	0.167	0.002	0.146	0.003	0.146	0.002
R cuadrada	0.35		0.38		0.27		0.33	
R2 ajustada	0.35		0.38		0.27		0.33	
No. de observaciones.	4,864		12,991		7,555		22,269	

Fuente: Estimaciones con datos de ENIGH84 y ENIGH94.

16 La inclusión de la experiencia en el mercado de trabajo, empleando una especificación cuadrática, se ha convertido en el procedimiento típico para la estimación de la función de ingresos personales del capital humano desde que Jacob Mincer mostró en 1974 que su exclusión genera estimaciones sesgadas de los coeficientes de la variable escolaridad.

$$A. 1) \quad \ln(E_s) = \ln(E_0) + \sum_{t=1}^s \ln(1 + r_t K_t)$$

Los supuestos de que r_t y K_t no varían con los años de escolaridad, junto con la regla de aproximación para los logaritmos, dan origen a la siguiente

especificación "minceriana" de la función de ingresos personales que se puede estimar:

$$A.2) \ln(E_i) = \ln(E_0) + (rK)S_i$$

Las ecuaciones estimadas basadas en tal especificación "minceriana", incluyendo una variable separada que representa los años de experiencia en el mercado de trabajo, se muestran en el cuadro A1.¹⁶ Las tasas de rendimiento correspondientes derivadas de tales coeficientes estimados se presentaron en el cuadro 5 bajo el supuesto de que **K es igual a 1**. Asimismo, puesto que la tasa de rendimiento se supone que es la misma para todos los niveles de escolaridad en este caso, la tasa marginal de rendimiento de un año adicional de escolaridad es la misma que el rendimiento promedio.

La versión "ampliada" de la función de ingresos personales se deriva al suponer que r_i y K_i va-

nivel de preparatoria.

- **Categoría 3.** Se refiere a haber completado el nivel de preparatoria (3 años), y puede incluir cierta asistencia a la universidad.
- **Categoría 4.** Se refiere a haber completado el nivel de universidad (4 años) y todo lo que signifique educación de posgrado adicional.

Al utilizar tales distinciones de categorías escolares, la función ampliada de ingresos personales se deriva de la expresión (A:2) como:

$$A-3) \ln(E_i) = \ln(E_0) + (r_1 K_1)S_1 + (r_2 K_2)(S_1 + S_2) + (r_3 K_3)(S_1 + S_2 + S_3) + (r_4 K_4)(S_1 + S_2 + S_3 + S_4) = \ln(E_0) + b_1 D_1 + b_2 D_2 + b_3 D_3 + b_4 D_4$$

en donde las b_i se refieren a las estimaciones de los coeficientes del cuadro A2 asociados con cada

Cuadro A2. Estimación de funciones ampliadas de ingresos personales

Variable dependiente = Ln(ingreso por hora)

Variables independiente	Asalariados				Receptores de ingresos monetarios			
	1984		1994		1984		1994	
	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.	Coef.	Error tip.
Constante	-0.108	0.040	-0.214	0.026	0.038	0.039	-0.233	0.027
Experiencia	0.070	0.003	0.062	0.002	0.065	0.002	0.060	0.002
Experiencia ^ 2	-0.001	0.000	-0.001	0.000	-0.001	0.000	-0.001	0.000
<i>Variables ficticias</i>								
Primaria completa	0.674	0.030	0.553	0.021	0.586	0.028	0.606	0.021
Secundaria completa	1.088	0.036	1.043	0.023	1.016	0.036	1.104	0.024
Preparatoria completa	1.644	0.046	1.704	0.027	1.546	0.047	1.779	0.030
Universidad completa	1.979	0.057	2.362	0.032	1.946	0.057	2.453	0.035
R cuadrada	0.34		0.37		0.26		0.32	
R2 ajustada	0.35		0.37		0.26		0.32	
No. de observaciones.	4,864		13,991		7,555		22,269	

Fuente: Estimaciones con datos de ENIGH84 y ENIGH94.

rían entre las cuatro categorías de educación establecidas en el cuadro A2:

- **Categoría 1.** Se refiere a haber completado el nivel de educación primaria (el cual comprende 6 años) y puede incluir cierta asistencia al nivel de secundaria.
- **Categoría 2.** Se refiere a haber completado el nivel de secundaria (el cual comprende 3 años adicionales) y puede incluir cierta asistencia al

variable ficticia, D_i , y las S_i se refieren al número de años requeridos para moverse del nivel de escolaridad $i - 1$ al nivel i . La estimación de esta función de ingresos personales empleando variables ficticias (de tal manera que cada individuo solamente se asocia con una única variable ficticia = 1),¹⁷ genera los coeficientes que se muestran en el cuadro A2. Para derivar las tasas de rendimiento promedios a partir de tales coeficientes, pri-

mero es necesario desinflarlos mediante las correspondientes S y K mostradas en la ecuación anterior. [Por ejemplo, $r_i = b_i / (K_i S_i)$].

El cuadro A3 presenta el número acumulado de años de educación usado para cada categoría de escolaridad para derivar las r_i de acuerdo con la fórmula precedente. Estas cifras no toman en consideración las tasas de repetición, las cuales rompen con la correspondencia biunívoca entre los años dedicados a la escuela y el nivel de escolaridad alcanzado. En lugar de eso, el cuadro A3 supone que las personas que reportaron haber completado un nivel de escolaridad en particular dedicaron el tiempo mínimo requerido para alcanzar dicho nivel, en tanto que a las personas que no completaron un cierto nivel se les asignó un tiempo de escolaridad que equivale a la mitad entre el haber completado el nivel previo sin repetición y el completar el siguiente nivel.¹⁸

Las tasas de rendimiento (las r_i) en la ecuación (A.3) representan las tasas de rendimiento **promedios** de la educación durante el período completo que requiere para alcanzar un cierto nivel de escolaridad. La tasa de rendimiento **marginal** (denotada como m_i) obtenida al desplazarse de un nivel de escolaridad al siguiente, puede fácilmente derivarse al expresar la tasa promedio como la suma ponderada de tasas marginales. Por ejemplo, el coeficiente de la variable ficticia por haber al menos terminado el nivel de secundaria, $b_2 = (r_2 K_2) (S_1 + S_2) = (r_1 K_1) S_1 + (m_2 K_2) S_2 = b_1 + (m_2 K_2) S_2$, de suerte que el rendimiento marginal no ajustado de la inversión en educación secundaria es: $m_2 K_2 = (b_2 - b_1) / S_2$. Las tasas de rendimiento sociales y privadas de la educación se derivan a partir de estas tasas marginales no ajustadas al dividir mediante el valor apropiado de K . La K apro-

Cuadro A3. Años de escolaridad promedios supuestos

Niveles de logro escolar	Asalariados		Receptores de ingresos monetarios	
	1984	1994	1984	1994
0 - Menos que primaria completa	2.21	2.07	2.21	1.93
1 - Primaria y algo de secundaria	6.21	6.20	6.21	6.18
2 - Secundaria y algo de preparatoria	9.18	9.14	9.18	9.29
3 - Preparatoria y algo de universidad	12.76	12.78	12.85	12.80
4 - Universidad completa y más	16.03	16.08	16.03	16.08

Nota: Se supone que completar los niveles de primaria, secundaria, preparatoria y universidad requiere de 6, 9, 12 y 16 años.

¹⁷ Un procedimiento alternativo hubiera sido asignar variables ficticias para cada nivel de educación completo, de forma que algunos individuos tendrán una variable ficticia positiva asignada en más de una ocasión. Una persona cuyo máximo logro es el nivel de preparatoria, por ejemplo, contaría como positiva en tres variables ficticias (primaria, secundaria y preparatoria) con este procedimiento, en tanto que con el procedimiento presente solamente cuenta como positivo una sola vez, en D3.

¹⁸ Se eligió el procedimiento por falta de datos disponibles de manera conveniente para realizar los ajustes necesarios, para reconocer totalmente que puede resultar en sesgos importantes que sobrestimen las verdaderas tasas de rendimiento (véase a Behrman y Deolalikar, 1991). Un circunstancia laboriosa a favor de este procedimiento es que el centro de este reporte se refiere básicamente al cambio de las tasas de rendimiento de la educación a través del tiempo, más bien que a su valor absoluto. Aunque también esto generará sesgos en tanto las tasas de repetición y deserción no permanezcan constantes a lo largo del tiempo, el impacto no será tan fuerte.

piada para cada nivel i se puede expresar como:

$$A.4) K \text{ privada} = K_i^p = (xE_{i-1} + C_i^p) / E_{i-1}$$

$$A.5) K \text{ social} = K_i^s = (xE_{i-1} + C_i^p + C_i^s) / E_{i-1} \\ = K_i^p + (C_i^s / E_{i-1}).$$

En la notación anterior, el costo privado de la educación está compuesto por C_i^p , el cual denota un gasto privado desembolsado por el individuo y asociado con un año de escolaridad para alcanzar el nivel de escolaridad i , y de xE_{i-1} , el cual indica el nivel de ingresos personales renunciado por un estudiante con el nivel de escolaridad $i-1$ que está estudiando para lograr el nivel i . La variable x toma valores entre 0 y 1, y mide la magnitud con la que un estudiante es capaz de trabajar medio tiempo mientras asiste a la escuela (en sentido contrario).

Una convención típica en los trabajos previos consiste en que si un estudiante tiene un empleo de tiempo completo, entonces no sacrifica ningunos ingresos personales y $x = 0$. Sin embargo, esta convención falla al no reconocer el costo privado en términos del ocio renunciado. Finalmente, el costo social de la educación consiste en los costos privados más C_i^* , el cual denota los gastos del gobierno por año para llevar a un estudiante al nivel i .

Tasas de rendimiento privadas. El cuadro 5 anterior presentó las tasas privadas de rendimiento marginales derivadas bajo el supuesto de que las K privadas (ecuación A.4) son iguales a 1 para todos los niveles de educación. Tal supuesto se basa en dos consideraciones: primero, supone que los estudiantes en promedio valúan su tiempo de ocio a la misma tasa que el salario renunciado al estudiar. Eso significa que si un estudiante trabaja mientras asiste a la escuela está cediendo una cantidad de ocio que tiene el mismo valor que el monto de ingresos personales a la que renuncia el estudiante que decide no trabajar mientras va a la escuela. El segundo supuesto consiste en que los desembolsos privados de asistir a la escuela son insignificantes, como lo sugiere la gráfica 3, la cual muestra que la abrumadora participación de los gastos directos en educación la soporta el gobierno federal. (Este supuesto se revisa más adelante).

Tasas de rendimiento sociales. Las tasas de rendimiento sociales de la educación se obtienen al considerar el costo total de la inversión asociada con el desplazamiento de un individuo de una categoría escolar a la siguiente, independientemente de si tales costos inciden en los individuos o en el gobierno. Como aquí se derivan, no contemplan externalidad alguna que pudieran asociarse con niveles diferentes de educación. El cuadro 6 mostraba las tasas marginales de rendimiento sociales. Se derivaron al dividir las tasas privadas del cuadro 5 entre las K sociales mostradas en la ecuación (A.5), una vez más bajo el supuesto de que las K privadas son iguales a 1. (La razón del costo público, C_i^*/E_{i-1} , se derivó para los diferentes niveles de escolaridad a partir de la información contenida en el cuadro 2 y 3). Obsérvese que en tanto el indivi-

duo privado no incurra en todos los costos implicados por la educación (es decir, $C_i^*/E_{i-1} > 0$), las tasas sociales de rendimiento siempre serán, por construcción, más bajas que las tasas privadas de rendimiento, lo cual se colige al comparar los cuadros 5 y 6.

Costos privados estimados de la escolaridad en 1994. La información de la figura 3 se tomó de los informes oficiales que pueden haber subestimado los costos directos privados totales asociados con inversiones en educación. Este anexo proporciona una estimación separada de los costos privados de la escolaridad utilizando la encuesta de ingreso-gasto de 1994. La ENIGH94 ofrece información sobre los gastos asociados con la escolaridad por nivel (preprimaria, primaria, secundaria, preparatoria y universidad) en cada familia, junto con los desembolsos para artículos escolares que no se especifican por nivel. En el cuadro A4, estos últimos costos se dividen entre los diferentes niveles de escolaridad en proporción al los gastos directos. El total resultante de los gastos privados en educación se divide entonces entre la estimación del número de estudiantes que asisten a cada nivel escolar. De acuerdo con estas cifras, el gasto privado explica cerca del 27 por ciento del gasto total en educación en 1994. Tales gastos privados de la educación son todavía relativamente modestos en términos de los ingresos promedios, pero se vuelven significativos cuando se comparan con los ingresos personales de los trabajadores sin experiencia, lo cual puede ser una comparación más apropiada para un estudiante que decide si continúa sus estudios hasta cierto nivel o empieza a trabajar sin completar su grado.

La mitad inferior del cuadro A4 muestra la proporción de estudiantes que trabajan, al menos parte del tiempo, al mismo tiempo que asisten a la escuela. La cifra baja global de 7.7 por ciento está fuertemente influida por el promedio del nivel de primaria, el cual concluye más de la mitad de todos los estudiantes incluidos en la encuesta. A medida que se avanza en los niveles escolares, el empleo de tiempo parcial se hace más significativo. En el nivel más alto, un estimado 29.2 por ciento de todos los estudiantes que asisten a la universidad están traba-

Cuadro A4: Gasto privado en educación en México, 1994

	Gastos privados por estudiante (pesos de 1994)	Como participación de los ingresos anuales de los trabajadores con nivel anterior de logro escolar:			
		Ingresos promedios de 1994 S y S Ing. monetario		Trabajadores con o sin experiencia S y S Ing. monetario	
Primaria	617.2	8.0%	7.4%	26.8%	29.8%
Secundaria	1081.6	9.6%	8.2%	28.0%	27.6%
Preparatoria	1625.6	11.5%	10.2%	27.1%	26.0%
Universidad	3369.4	13.1%	12.1%	31.0%	29.1%
Promedio	1047.0	6.3%	6.2%	---	---
	Total de estudiantes en la muestra	No trabajan (%)	Trabajan (%)	Promedio h/sem.	
Primaria	8131	97.6%	2.4%	43.0	
Secundaria	3374	91.3%	8.7%	31.3	
Preparatoria	1940	82.8%	17.2%	34.6	
Universidad	970	70.8%	29.2%	36.7	
<i>Total</i>	<i>14415</i>	<i>92.3%</i>	<i>7.7%</i>	<i>36.5</i>	

Fuente: Cálculos propios con base en ENIGH94. Para estimar las participaciones de los gastos, los ingresos promedios de 1994 se derivan del cuadro 2 y los ingresos de los trabajadores sin experiencia se calculan a partir de los coeficientes de la función de ingresos del cuadro A2.

jando un promedio de 36.7 horas por semana. Aunque estas cifras a menudo se emplean para calcular el costo de oportunidad total privado de asistir a la escuela, el presente trabajo no toma en cuenta dicho enfoque sobre el supuesto de que los ingresos provenientes del trabajo de tiempo parcial son contrarrestados por la pérdida de ocio de igual valor. El cuadro A5 presenta las tasas de rendimiento privadas y sociales para asalariados después de tomar en cuenta los costos privados de la educación sugere-

ridos líneas arriba. En lugar de igualarse a uno, la 'K privada' de la ecuación (A.4) ahora es igual a 1 más la razón de los desembolsos privados por estudiante del cuadro A5, dividida entre el ingreso promedio de las personas con niveles de escolaridad una categoría debajo de la que se aspira por parte del estudiante. (Además, se supone que la razón que resulta se aplica también en 1984). La tasa de rendimiento privada se obtiene luego al dividir las tasas del cuadro 5 entre esta nueva K privada y, de

Cuadro A5. Tasas de rendimiento de la educación públicas y privadas revisadas

Nivel de escolaridad	Basadas en los ingresos renunciados promedios; cuadro 2.		Basadas en los ingresos renunciados de los trabajadores sin experiencia; las estimaciones se derivan del cuadro A2	
	1984	1994	1984	1994
Tasas privadas				
1- Primaria	15.6%	12.8%	13.3%	10.9%
2- Secundaria	12.7%	15.2%	10.9%	13.0%
3- Preparatoria	13.9%	16.3%	12.2%	14.3%
4- Universidad	9.1%	17.6%	7.9%	15.2%
Tasas sociales				
1 - Primaria	14.4%	10.5%	10.8%	6.5%
2- Secundaria	11.3%	12.2%	8.1%	8.0%
3- Preparatoria	11.7%	12.2%	8.7%	8.7%
4- Universidad	7.0%	12.1%	5.4%	8.1%

forma semejante, las tasas sociales de rendimiento se derivan al revisar los valores para la 'K social' con dichas K privadas revisadas. Los resultados del cuadro A5 indican que las conclusiones básicas derivadas anteriormente acerca de la tendencia hacia la dispersión reducida de las tasas de rendimiento sociales en 1994 no cambian sustancialmente con tales revisiones.

Los efectos de una dispersión salarial más alta en los rendimientos a la educación. Los cambios exógenos en la dispersión de los salarios alteran las tasas de rendimiento privado de la educación. En ausencia de cualesquiera respuestas de política, también cambiarán las tasas sociales de rendimiento en la misma proporción. Para ver esto, obsérvese en las expresiones (A.4) y (A.5) que la tasa de rendimiento social de inversión en el nivel de educación *i* se puede expresar como función de las tasas privadas de rendimiento:

$$\begin{aligned} m_i / K_i^p &\equiv r_i^p = r_i^s [1 + (C_i^s / E_{i-1}) / K_i^p] \\ &= r_i^s [1 + G_i], \end{aligned}$$

Al dividir toda la expresión entre K_i^p se obtiene:

$$\begin{aligned} m_i &\equiv r_i^p K_i^p = r_i^s K_i^s \\ &= r_i^s [K_i^p + (C_i^s / E_{i-1})]. \end{aligned}$$

en donde G_i es una función positiva del monto de gasto gubernamental por estudiante en el nivel *i* de educación. En aras de lo sencillo, supóngase que K_i^p permanece constante a lo largo del tiempo.¹⁹ Entonces al emplear los logaritmos y derivar, se obtiene

$$A.6) \quad dm_i / m_i = dr_i^p / r_i^p = dr_i^s / r_i^s + dG_i / [1 + G_i].$$

Como se observó con anterioridad, dentro del intervalo de 1984 a 1994, los salarios reales de los individuos con educación universitaria aumentaron de forma proporcional mucho más que los salarios reales de los trabajadores con educación primaria y

19 Este supuesto es menos heroico de lo que podría aparecer, ya que meramente implica que la participación de un ingreso anual completo que se sacrificaría por continuar estudiando [o sea, la variable en la expresión (3.4)] permanece constante y que los gastos privados inmediatos se desplazan en línea con los ingresos a través del tiempo.

secundaria. Esto quiere decir que las tasas privadas de rendimiento para niveles más altos de educación aumentarían más que los niveles más bajos, o empleando la notación en la expresión (A.6), $dr_i^p / r_i^p > dr_{i-1}^p / r_{i-1}^p$. Si el gobierno no fuera a cambiar la asignación de recursos entre los diferentes niveles de educación (o sea, $dG_i = 0$), entonces las tasas sociales de rendimiento también se ajustarían en la misma dirección que el cambio en las tasas de rendimiento privadas.

De manera alternativa, supóngase que el gobierno estuviera aplicando una regla de política para mantener las tasas de rendimiento sociales constantes entre los niveles de educación (la regla de eficiencia ya discutida anteriormente). Esto significaría que dG_i tendría que ajustarse en la misma proporción que el cambio en las tasas de rendimiento privadas. En el caso de México, el aumento en la tasa de rendimiento de la educación superior tendría que compaginarse con un aumento de G en educación superior, en tanto que la reducción en la tasa de rendimiento de la educación primaria tendría que compaginarse con una reducción de G al nivel de primaria. Sólo de esa forma se mantendrán las tasas de rendimiento sociales iguales ante los movimientos divergentes en las tasas de rendimiento privadas. Sin embargo, tal respuesta de política en G , también tiende a exacerbar las desigualdades del ingreso, al menos en el corto plazo, por las razones discutidas en la sección E.

El cuadro A6 muestra la respuesta real que tuvo lugar en México aun cuando las tasas privadas de rendimiento se desplazaron en direcciones divergentes, las tasas de la educación primaria se redujeron, en tanto que las tasas de niveles superiores aumentaron. El gasto gubernamental aumentó entodos los niveles, lo que indica que no se siguió la regla del ajuste de gasto "eficiente". Tal respuesta en apariencia "igualitaria" es consistente con la observación anterior en el cuadro 4, de que el gasto federal per cápita en niveles diferentes de escolaridad se había hecho más igualitario en años recientes. La consecuencia desafortunada de una respuesta igualitaria es que los rela-

tivamente pocos recursos llegan a ser investidos en los niveles de educación con las tasas de rendimien-

to más altas, lo cual a la larga se llega a convertir en un crecimiento de la productividad más bajo.

Cuadro A6. Respuesta revelado a un cambio de las tasas de rendimiento privadas, 1984-1994

<i>Nivel de escolaridad</i>	Sueldos y salarios			Ingreso monetario		
	<i>Cambio proporcional de:</i>			<i>Cambio proporcional de:</i>		
	R privatad	R social	G	R privada	R social	G
1 - Primaria completa	-18.3%	-27.1%	8.8%	-2.7%	-13.9%	13.4%
2 - Secundaria completa	20.1%	4.8%	15.3%	11.2%	-3.1%	15.0%
3 - Preparatoria completa	17.4%	2.3%	15.1%	10.3%	18.0%	16.1%
4 - University y más	76.7%	73.7%	3.0%	33.3%	60.9%	44.8%

Fuente: Calculado con base en el cuadro 5 y el cuadro 6.



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 supercarretera de la información, por lo que a partir de esta entrega ustedes podrán encontrar aquí tips respecto a 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.



<http://www.links2go.com>

Si constantemente está en busca de información económica, esta pagina le ayudara a resolver sus problemas, ya que aquí encontrará ligas con bancos de información, instituciones públicas y privadas de todo el mundo, así como otros tópicos de interés general.



<http://www.patagon.com.mx/>

Si su área de interés es finanzas, aquí encontrara información sobre indicadores, boletines noticiosos nacionales e internacionales, análisis y hasta un juego en el cual usted podrá simular su participación en el mercado financiero.



<http://www.economia.com.mx/>

En esta pagina usted encontrará artículos y noticias de carácter económico, así como información relativa a los mercados de dinero, cambiario y accionario.



<http://festadisticas.fguam.es/entrada.html>

Se trata de la edición electrónica de la publicación Fuentes Económicas en la cual encontrará información estadística de España en particular y de la Unión Europea en general, así como artículos de interés e indicadores especializados.

L | U | C | I | A directorio |de | economía

<http://geocities.com/WallStreet/Exchange/1033/index.html>

Pagina argentina que ofrece análisis bursátiles, ligas a instituciones bancarias, diarios, economistas, librerías, institutos de estadística, organismos internacionales, papers, revistas, etc.

REVISTA EXPRESIÓN ECONÓMICA

Lineamientos a colaboradores

1. Todas las colaboraciones deberán ser inéditas. Así mismo, el autor autoriza para que los artículos aquí publicados puedan reproducirse en antologías u otras formas de publicación con fines estrictamente académicos.
2. Los artículos enviados para publicación se referirán a asuntos de carácter económico, sobre las regiones de nuestro país, en primer término y en segundo de carácter nacional. En caso de contener temas referidos a otras ciencias o de carácter internacional, se sujetarán al dictamen del consejo editorial.
3. Las colaboraciones se sujetarán a los siguientes lineamientos:
 - a) Los artículos tendrán una extensión entre 12 y 14 cuartillas (a 1 espacio entre líneas, con letra courier de 12 puntos), incluyendo cuadros estadísticos o gráficas.
 - b) Título del trabajo, de preferencia breve. Nombre del autor (adicionando un resumen de curriculum académico y profesional).
 - c) Los artículos deberán presentarse impreso y en disquete, utilizando Word 6.0 y los cuadros estadísticos en Excel.
 - d) Disponer las referencias bibliográficas en la forma convencional establecida, en el cuerpo del texto se indican sólo con un número y al final se registran las fichas completas correspondientes.
 - e) Las fichas bibliográficas se listarán en orden, con las siguientes características: Nombre y apellidos del autor, título del artículo (entrecomillado si es artículo de revista o tipo itálico si es libro), nombre de la revista o libro en tipo itálico, editorial, ciudad, año de edición del libro o fecha, número y volumen de la revista, número de página o páginas de referencia.
 - f) Los cuadros y gráficas del texto no incluirán abreviaturas, deben indicar las unidades y contener las notas al pie y las fuentes completas correspondientes.
4. La revista se reserva el derecho de guardar los originales aún cuando éstos no sean publicados.
5. Todas las colaboraciones serán enviadas en sobre cerrado a: Centro de Investigaciones Sociales y Económicas. Departamento de Economía. CUCEA-UDG, Núcleo Belenes, Periférico Norte. No. 799, Edificio "K" 2º nivel. CP 45000, Zapopan Jalisco, México. Tel./Fax 656 8611 con atención al Mtro. Jaime López Delgadillo.

Email: ldj3342@cucea.udg.mx