

Contenido

Presentación	3
La relación entre el PIB y la balanza comercial a 15 años del TLCAN	7
<i>José Héctor Cortés Fregoso y José Antonio Domínguez González</i>	
Metaordenamientos en la elección social	21
<i>Laura Plazola Zamora y Sara Leticia Marín Maldonado</i>	
América Latina en el marco del siglo XXI: avances y retrocesos	31
<i>Elvio Accinelli Gamba, Pedro Manuel Rodríguez Suárez y Osvaldo Salas</i>	
Factores institucionales que influyen en la decisión de estructura de capital de las empresas en México	49
<i>Myriam Arias Uribe, Luis Arias Flavio Fierro, Marcela de Guadalupe Pelayo Velázquez y Sandra Cobián Velasco</i>	
Los flujos de capitales internacionales hacia los países en desarrollo en el periodo 1970-2000. Discusiones en torno a un enfoque teórico y su no verificación empírica	65
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	
Presupuesto base cero, instrumento de planeación y control con responsabilidad para organismos públicos y privados	79
<i>Guillermo Heredia Méndez</i>	
Vinculación empresa-universidad mediante las prácticas profesionales en el Cuvalles de la Universidad de Guadalajara	87
<i>Rosario Cota Yáñez, Jorge Rodríguez Bautista y Alberto Ramírez Ruiz</i>	
Los neodoctores en economía y la pérdida de prestigio de la profesión	101
<i>Pablo Sandoval Cabrera</i>	

Contextos económicos

Recensión: <i>Hacia una nueva Europa</i> . La integración de los países de Europa Central y Oriental en la Unión Europea.	119
<i>Óscar Maúrtua de Romaña</i>	
Teorías y evidencia empírica acerca de la intervención económica del Estado .	121
Reseña del libro <i>La intervención del Estado: de Keynes a los poskeynesianos</i>	
<i>Margarita Camarena Luhrs</i>	
Estado socioeconómico de la Región 04 Ciénega del Estado de Jalisco (continuación)	127
<i>Carmen Venegas Herrera, Imelda Murillo Sánchez y Porfirio Castañeda Huizar</i>	

Dr. Marco Antonio Cortés Guardado
Rector General

Dr. Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector Ejecutivo

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandre
Rector del CUCEA

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

Dr. Martín Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía

Expresión Económica
Consejo Editorial

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

Responsable de la sección de artículos
Jaime López Delgadillo

Responsable de la sección de Contextos Económicos
José Lorenzo Santos Valle

Director de la Revista
Jaime López Delgadillo

Difusión
Jorge Barba Chacón

Expresión Económica es una publicación semestral del Departamento de Economía de la División de Economía y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. La responsabilidad de los artículos firmados es de sus autores. Se permite la reproducción del material siempre y cuando se cite la fuente.

Correspondencia: Revista *Expresión Económica*, Periférico Norte 799, Edificio "K", Núcleo Los Belenes, 45000 Zapopan, Jalisco, México. Tel. (33) 3770 3300 ext. 5345 y 5312. Correo electrónico: expresioneconomica@cucea.udg.mx
Tiro: 500 ejemplares.

ISSN: 1870-5960

Producción: Ediciones de la Noche.

Presentación

Por encima de las complicaciones económicas que afectan a la economía en su conjunto y en particular a la mexicana, la Universidad de Guadalajara por conducto del Departamento de Economía mantiene el apoyo financiero para que nuestra revista siga adelante. Así llegamos al número 22, correspondiente al segundo semestre de 2009.

Como ha sido habitual en nuestra revista, este número ha dado entrada a académicos de nuestra Universidad y a algunos de fuera de ella, con lo cual se incorpora un mayor abanico de diferentes visiones sobre lo que acontece en la vida económica, social y académica de nuestra sociedad y otras latitudes.

El primer artículo que encontrará el lector se refiere al estudio que realizan los autores sobre la relación del PIB y la balanza comercial en el contexto del Tratado de Libre Comercio de nuestro país con el resto de las economías de América del Norte. Para realizar el análisis acuden a un modelo econométrico que toma como base la teoría económica que propone la ley de Thirlwall para efectuar dicha relación. La importancia del artículo radica en los resultados encontrados con el instrumental econométrico utilizado, dada la discusión interna en nuestro país respecto a la firma de dicho tratado.

El segundo artículo está elaborado por dos académicas con doctorado en instrumentos cuantitativos para analizar, primordialmente, aspectos sociales y económicos. Y en este caso hacen un trabajo referente al problema en relación con la elección social, bajo las premisas presentadas en términos de axiomas por Arrow. En un primer momento las académicas se refieren a las posibles interpretaciones y los supuestos formales de la utilidad, y posteriormente enfocan su trabajo en la formulación alterna para medir la fuerza de preferencia de los integrantes de un grupo sobre un conjunto finito de alternativas, empleando el concepto de “preferencias de segundo orden”. Éste es un artículo con una mayor carga de análisis teórico, que en el caso de México no lo abordan muchos estudiosos de las ciencias sociales.

El siguiente trabajo corresponde a un par de profesores de universidades nacionales, quienes con la participación de un académico de Suecia realizan una revisión muy agregada sobre los logros y limitantes que ha experimentado América Latina en materia económica, principalmente, en los últimos años. Dicha evaluación la realizan tomando como referencia el acontecer de los mercados internacionales a partir de una retrospectiva para encontrar los aciertos de algunos de los países de esta región, así como los desvíos de otros que explican en alguna medida el estado que los países hoy presentan. Dado el nivel de especialidad que estos académicos tienen en el tema de relaciones internacionales, resultan atrayentes el análisis y las conclusiones que sostienen.

El trabajo que sigue corresponde a un grupo de académicos de uno de los centros regionales de nuestra Universidad, quienes realizan un análisis de los factores más

significativos que inciden en la formación del capital utilizado por las empresas de México. Su orientación se sustenta en la recopilación de trabajos empíricos que sirvan como marco de referencia para investigaciones que otros académicos deseen realizar sobre este tópico. El tema de la formación y estructura del capital mexicano se desconoce bastante, y por ello este trabajo viene a impulsar, en alguna forma, los estudios sobre el capital en el sector productivo de nuestro país.

Un tema que tiene relevancia y oportunidad hoy en día es el referido a las finanzas internacionales, dadas las condiciones que prevalecen en el mundo económico. El flujo de los recursos financieros a partir de 1970 a la fecha hacia los países en desarrollo es estudiado y presentado en este trabajo por el académico especialista en el tema. El trabajo analiza dicho hecho a partir de la teoría neoclásica, la cual se contrasta fuertemente con los resultados y con las evidencias para establecer conclusiones. Para quienes son especializados o están especializándose en esta materia, es un material de lectura que no debieran dejar de lado.

Para la toma de decisiones es importante contar con información, pero para tener un acercamiento al trabajo de las empresas y de los gobiernos se requiere que ésta esté organizada, y es allí donde la información que contienen los presupuestos públicos y privados es importante. Por ello, la incorporación del análisis que realiza un especialista sobre los presupuestos base cero como elementos de control y planeación resulta oportuno y relevante, y por ello se consideró atractivo incorporarlo como parte de los trabajos presentados en este número de la revista.

Hoy se reconoce que la Universidad no cumple cabalmente su función cuando hace labores docentes, sino que hay una solicitud social acerca de que dicho conocimiento tenga que ver con los requerimientos de carácter económico, social y de bienestar que la sociedad demanda. Por ello es que una parte del trabajo de extensión que efectúan la mayoría de las universidades se relaciona con estudios y acciones encaminadas a analizar el estado y las acciones necesarias para un mayor acercamiento entre la Universidad y las estructuras de toda la sociedad. Un grupo de académicos del CUCEA y del Cuvalles realizaron una investigación sobre este tema, tomando las prácticas profesionales como el instrumento de acercamiento, y en el presente artículo efectúan un relato agregado de los elementos que benefician dicha práctica y lo que queda pendiente por resolver. El trabajo esperamos estimule a que otros especialistas y estudiantes realicen investigaciones y estudios sobre el tema, el cual contiene diferentes aristas que proporcionarán información relevante para hacer que el conocimiento que se transmite en las universidades sea no sólo de calidad académica sino oportuna, en función de los acontecimientos que suceden en nuestra sociedad.

El último trabajo presentado en este número tiene una visión claramente crítica o socialista en cuanto al quehacer de los profesionales de la economía que han llegado al doctorado realizando sus estudios en las principales universidades de Estados Unidos e Inglaterra, y que además han participado en la elaboración y aplicación de políticas públicas bajo los principios de la teoría neoclásica. Aunque en México no se tienen escuelas que se hayan especializado en el estudio y actualización de la corriente marxista-socialista, este artículo viene a recordar a los economistas en particular y a

los académicos de las ciencias sociales, que la visión crítica sigue vigente en muchos de los académicos de nuestras universidades.

En la siguiente sección de la revista encontramos dos recensiones, una sobre el libro *La intervención del Estado de Keynes a los poskeynesianos*, y la otra acerca de la obra *Hacia una nueva Europa: la integración de los países de Europa Central y Oriental en la Unión Europea*.

Y como último rubro de la sección y de la revista se localiza un análisis socio-geográfico de la cuarta región del estado de Jalisco. Aunque no es un instrumento de análisis que comúnmente sea utilizado en nuestro país, no deja de ser un elemento que tiene fuertes ventajas que debiéramos aprovechar.

Por último, a nombre propio y de los miembros del Consejo Editorial un agradecimiento a autores, lectores e instituciones que hacen posible nuestra permanencia como revista de divulgación del conocimiento que se genera en la Universidad de Guadalajara y en otras universidades del país. Mantenemos la voluntad de recibir sus comentarios y propuestas que tengan a bien enviarnos, con el fin de mejorar el contenido y la forma de nuestra revista. Ponemos a su disposición el correo y los teléfonos, que pueden localizar en la hoja de datos de la revista.

Jaime López Delgadillo

La relación entre el PIB y la balanza comercial a 15 años del TLCAN

JOSÉ HÉCTOR CORTÉS FREGOSO¹
JOSÉ ANTONIO DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ²

Resumen

En este artículo se propone un análisis econométrico que, al tomar como base la teoría económica que propone la ley de Thirlwall, permita establecer la relación entre el producto interno bruto (PIB) —como variable endógena— y la balanza comercial —como variable explicativa. Uno de los propósitos del presente estudio es determinar si hubo un cambio sustancial en los valores de dichas variables después de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para ello se han considerado datos cronológicos del periodo 1989-2007. Otro de los objetivos consiste en especificar un modelo econométrico que ayude a establecer pronósticos de las variables del modelo a lo largo del tiempo.

Introducción

La firma del TLCAN fue llevada a cabo en un momento en el cual nuestro país se encontraba en una etapa de crecimiento económico aceptable; la firma de dicho tratado se manejó por parte del gobierno federal mexicano como una alternativa viable para que el país pudiera lograr niveles de desarrollo económico más elevados y de una forma más acelerada. En este sentido, la política económica de los últimos dos decenios se había caracterizado por subrayar simultáneamente un crecimiento de la economía mexicana

-
1. Profesor e investigador de tiempo completo con estudios de doctorado en economía y en educación. Departamento de Economía y de Métodos Cuantitativos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUECA) de la Universidad de Guadalajara. Junio 2009. Correo electrónico: cortesfregoso@hotmail.com.
 2. Economista con maestría en administración. Profesor de tiempo completo en el Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas y profesor del el Departamento de Métodos Cuantitativos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUECA) de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: dantonio@cucea.udg.mx.

orientado hacia las exportaciones y a la estabilización económica, dados los cambios estructurales generados por la inestabilidad macroeconómica producida por la deuda y los niveles de inflación altos. Sin embargo, ni el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) ni la firma del TLCAN condujeron a lograr tasas de crecimiento mayores de 3% para la economía mexicana y poder así estimular la creación de empleos, elevar los salarios y mejorar el nivel de vida de los mexicanos.

Las políticas económicas basadas en modelos utilizados durante esos años parecían haber agotado y dejado de ser viables, por lo que un tratado de integración económica que facilitara la formación de una inmensa zona de libre comercio con los países de América del Norte parecía ofrecer la opción más adecuada en un mundo que comenzaba a caracterizarse por la globalización económica. A 15 años de distancia de la puesta en marcha del TLCAN, se vuelve obligatorio realizar un análisis cuidadoso de los resultados de dicho tratado para poder determinar cuáles han sido los resultados obtenidos a raíz del mismo.

En años posteriores a la firma de dicho tratado nuestro país se ha visto envuelto en una serie de alteraciones de diferente índole socioeconómica; una de las más importantes es la alternancia política que ha experimentado el sistema político nacional. Aunado a lo anterior, la sociedad en general ha experimentado cambios radicales en cuanto a sus valores y sus principios, debido sobre todo a los vertiginosos trastocamientos que ha generado la tecnología, principalmente en el aspecto cibernético, todo ello debidamente estimulado por la globalización económica y cultural que ha caracterizado a la época contemporánea.

Con base en lo anteriormente expuesto, se hace necesario reconocer que las actuales condiciones ambientales, económicas, políticas y sociales se presentan con características totalmente diferentes de las que prevalecían en el momento en que se llevó a cabo la firma del tratado comercial entre los países de América del Norte. En una primera aproximación, pareciera como si haber llevado a cabo tal tratado hubiera sido un acierto de política económica en el contexto del comercio exterior entre las tres economías norteamericanas. Sin embargo, tal vez al profundizar en el análisis de las variables macroeconómicas más representativas, pudieran llegar a encontrarse resultados diferentes de los esperados, propios de los que ofrecen las teorías de la integración económica.

No obstante, el enfoque teórico que facilita el análisis de la interrelación de las variables para estudiar hasta qué punto el crecimiento de la economía mexicana ha dependido significativamente de la dinámica de la demanda efectiva del sistema económico nacional, se antoja adecuada la explicación teórica que se fundamenta en la conocida relación matemática de la ley de Thirlwall, en donde cumplen un papel sobresaliente las magnitudes macroeconómicas del producto interno bruto (PIB) y la balanza de pagos, en especial la balanza comercial. Se tiene, de esta manera, el enfoque teórico que relaciona al crecimiento de la economía de forma dinámica con la demanda efectiva basada en el flujo dinámico de las exportaciones. En otras palabras, se pretende verificar las hipótesis relacional y de la dirección de la influencia siguientes:

$$(1) \quad PIB_t = f(BPC_t) + \varepsilon_t$$

en donde $dPIB_t/BPC_t > 0$ y $\varepsilon_t \sim iidN(0, \sigma^2)$ de acuerdo con los supuestos del modelo clásico de regresión lineal. La ecuación (1), de corte netamente poskeynesiano, considera una alternativa importante de especificación con base en la demanda efectiva, a diferencia de los enfoques teóricos neoclásicos, que destacan más la importancia de la oferta agregada.

En el ámbito del sistema económico mexicano han aparecido, desde finales del decenio de los noventa, varios estudios realizados por economistas mexicanos que han relacionado, teórica y empíricamente, las variables expresadas en la ecuación (1). Así, Loría y Fujii (1997), Moreno Brid (1998), Loría, De Jesús y Brito (2001), Perrotini (2002), Guerrero de Lizardi (2004) y Loría (s/f) se abocan a la verificación empírica de la citada ley de Thirlwall, con resultados que han permitido explicar la tasa de crecimiento económico de la economía mexicana en términos de la tasa de crecimiento de la balanza de pagos comercial.³ La aproximación aquí adoptada pretende un acercamiento menos refinado que el que se encuentra en las referencias hemerográficas anteriores.⁴

Además de los comentarios generales hasta aquí generados, el presente trabajo pretende especificar los modelos que permitan verificar diferentes hipótesis de trabajo para explicar el crecimiento de la economía mexicana; también se trata de desarrollar diferentes especificaciones ecuacionales con el propósito de analizar los resultados en términos de coeficientes e índices de elasticidades. Asimismo, con base en los datos disponibles, tratar de observar el comportamiento de la tasa de crecimiento de la economía mexicana en función de la sub-balanza comercial en modelos uniecuacionales. Al final se sugieren ciertos lineamientos de política económica y se cierra la discusión con las consabidas referencias bibliográficas.

Variables de la economía mexicana consideradas

Con el interés de llevar a cabo la instrumentación y verificación del modelo thirlwalliano para el periodo considerado (1989-2007), tomando en cuenta el parteaguas representado por la puesta en marcha del TLCAN, se han identificado seis variables que pueden facilitar el análisis del impacto de las mismas en la tasa de crecimiento de la economía mexicana. Como ya antes se ha discutido, además de las variables que se refieren al producto interno bruto (PIB) y al saldo de la balanza de pagos, específicamente a la

3. Para mayores detalles acerca de los fundamentos teóricos de la ley de Thirlwall, así como su instrumentación empírica con datos cronológicos de la economía mexicana, las referencias adecuadas son las mencionadas en el texto. Además, para realmente profundizar en la problemática teórica sobre la naturaleza del crecimiento económico de las naciones, se sugiere definitivamente el texto de A. P. Thirlwall (2003), también citado en las referencias bibliográficas del presente trabajo.

4. Con excepción del trabajo de Blecker (2006), los artículos de los autores referidos en el texto no hacen alusión explícita al TLCAN ni tampoco dirigen sus esfuerzos en términos de analizar el impacto, conjuntamente con otras variables sugeridas por el modelo thirlwalliano, del tratado de integración económica en la tasa de crecimiento de la economía mexicana.

balanza comercial deficitaria (BPC), también se consideran las siguientes variables que tienen que ver con la demanda efectiva de los agentes económicos, como son los flujos de inversión extranjera directa (IED), los montos correspondientes a las importaciones (imp), las cantidades anuales que corresponden a las exportaciones (exp) y el indicador del tipo de cambio prevaleciente durante el lapso considerado (TDC).

En el cuadro 1 se muestran las estadísticas descriptivas principales de las variables consideradas en el presente trabajo. Como se puede observar, una de las variables clave del modelo, la BPC, tiene una media negativa, lo cual equivale a afirmar que durante el periodo considerado la BPC manifiesta, en promedio, un desequilibrio que favorece un déficit promedio, característica casi permanente en los diferentes años del lapso en cuestión. Las demás variables, en conjunto, presentan un comportamiento en relación con sus estadísticas descriptivas básicas, aceptable, aunque en su mayor parte se podrían ya intuir sesgos que alejarían a las respectivas distribuciones probabilísticas de una estructura normal.

Cuadro 1
Estadísticas descriptivas de las variables en niveles (1989-2007)

<i>Variable</i>	<i>Media</i>	<i>Error típico de media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>N</i>
PIB	1459699	56639	1447946	246885	1085818	1898397	19
BPC	-6264	1536	-7586	6693	-18463	7088	19
IED	20244	2342	20093	10208	-188	39459	19
Imp	132148	16975	125242	73991	34766	281949	19
Exp	125884	16733	117500	72937	35171	271875	19
TDC	8.021	0.731	9.475	3.100	2.945	11.280	18

Fuente: elaboración propia.

Al observar los valores que se muestran en el cuadro 2 relacionados con los coeficientes de correlación producto-momento de Pearson, una sorpresa surge al encontrar un signo opuesto al esperado para el coeficiente de correlación entre BPC y PIB. De acuerdo con el supuesto que encierra la ecuación (1), se esperaría un coeficiente de correlación entre ambas variables más grande y negativo, lo cual indicaría un grado de asociación elevado y una relación inversa entre ambas variables como respuesta a la relación del modelo (1); se tienen aquí resultados que tienden a concordar con los esperados.

Otro aspecto digno de subrayar con base en la información del cuadro 2 tiene que ver con la ausencia de asociación significativa, estadísticamente considerada, de varios pares de variables, para los cuales se esperarían también resultados “normales”. De esta manera, como es fácil observar, los coeficientes de correlación producto-momento entre PIB y BPC no son significativos para el valor de $\alpha = 0.05$, ó 5%. La falta de asociación entre las dos variables, como se anota en el párrafo anterior, junto con la ausencia de significatividad estadística hacen dudar, desde ahora, de conclusiones que permitan la verificación de la tesis de Thirlwall para el lapso temporal bajo estudio.

Además, fuera del coeficiente de correlación entre las variables IED y BPC, que es aceptable y significativo al 2.1%, las variables imp, exp y TDC muestran niveles de asociación francamente bajos y no significativos. Obsérvense, de igual forma, las relaciones inversas sugeridas con base en los signos negativos. Con excepción de la variable TDC, la cual tiene un nivel de asociación bajo respecto a la variable IED y no significativo, el coeficiente de correlación positivo entre las variables IED e imp y las variables IED y exp, además de alcanzar casi 60%, también manifiestan un alto grado de significatividad. Como es de esperarse, los niveles de asociación entre las variables exp y TDC con la variable imp, además de ser muy elevados (99.6% y 85.7%, respectivamente), son asimismo estadísticamente significativos con valores p nulos con tres ceros. Por último, y también de acuerdo con lo esperado, se da un alto coeficiente de correlación directo de 87.8%, y significativo estadísticamente entre las variables TDC y exp.

Cuadro 2
Matriz de coeficientes de correlación de Pearson de los niveles de las variables
(1989-2007)

<i>Variable</i>	<i>PIB</i>	<i>BPC</i>	<i>IED</i>	<i>Imp</i>	<i>Exp</i>
BPC	-0.257				
<i>p</i>	0.289				
IED	0.615	-0.523			
<i>p</i>	0.005	0.021			
Imp	0.993	-0.202	0.595		
<i>p</i>	0.000	0.408	0.007		
Exp	0.984	-0.113	0.556	0.996	
<i>p</i>	0.000	0.646	0.014	0.000	
TDC	0.871	0.150	0.279	0.857	0.878
<i>p</i>	0.000	0.553	0.262	0.000	0.000

Fuente: elaboración propia.

Ya anteriormente se discutía la posibilidad de la presencia de distribuciones asimétricas de las variables consideradas. El cuadro 3, que muestra al estadístico A^2 , permite corroborar las primeras conclusiones al respecto. Solamente la variable IED se aproxima al ideal de la distribución normal; las restantes variables, incluida la variable PIB, se alejan del ideal campaniforme de la distribución simétrica.

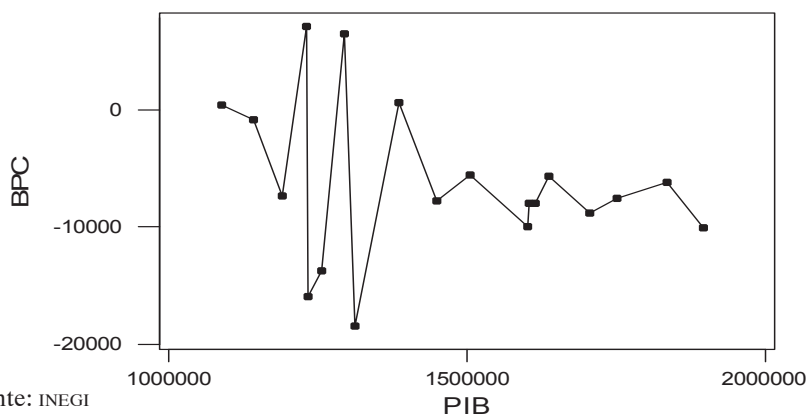
Cuadro 3
Prueba de normalidad de Anderson-Darling de las variables en niveles
(1989-2007)

<i>Estadístico</i>	<i>PIB</i>	<i>BPC</i>	<i>IED</i>	<i>Imp</i>	<i>Exp</i>	<i>TDC</i>
A^2	0.370	0.524	0.253	0.393	0.405	1.261
<i>P</i>	0.390	0.159	0.695	0.342	0.318	0.002

Fuente: elaboración propia.

La gráfica 1 muestra la manera en que se relaciona la variable BPC con el PIB a lo largo del periodo considerado. Como puede observarse, y de acuerdo con lo que se hipotetiza en la ecuación (1), a medida que el saldo de la BPC se hace más negativo, el valor del PIB aumenta; se da, entonces, una relación inversa entre el déficit de la BPC y el crecimiento del PIB. Al seguir la configuración de la gráfica 1, se puede observar que, con excepción del año inicial de la muestra de 1989, donde se tuvo un superávit de 405 millones de dólares, en todos los periodos posteriores se ha tenido un déficit en la BPC, es decir, un saldo negativo en la balanza de exportaciones netas.

Gráfica 1
Relación temporal de la BPC y el PIB
(1989-2007)



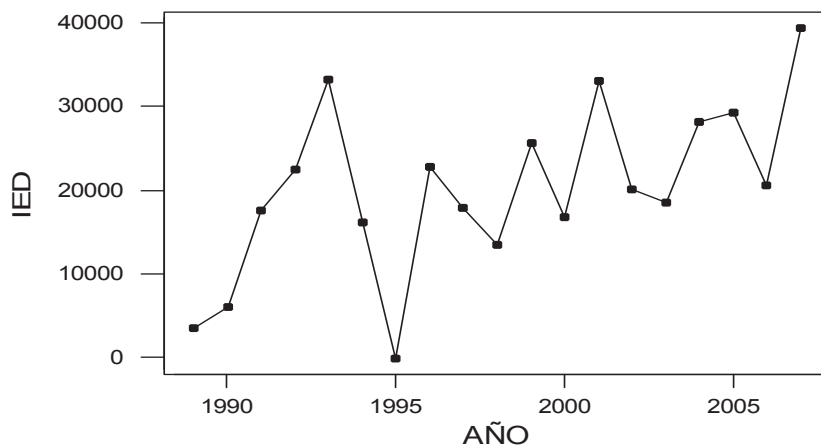
Fuente: INEGI

Otra observación consiste en que, con excepción del año de 1993, durante el periodo que va de 1990 a 1994 el crecimiento de dicho déficit se ha recrudecido, o sea, ha ido en constante aumento.

Respecto a la variable IED, la gráfica 2 muestra la forma en que se comporta a través del tiempo, tomando en consideración la serie muestral. Como se señala en párrafos anteriores, además de presentar una distribución normal muy aceptable, la IED también manifiesta una tendencia creciente a lo largo del periodo analizado. Con excepción de 1995, donde hace acto de presencia un índice negativo como resultado de la depreciación de la divisa nacional en diciembre del año anterior, los periodos restantes se comportan de acuerdo con lo esperado: una tendencia consistente positiva para el periodo restante, con los altibajos propios del comportamiento del proceso de inversión extranjera.

Para algunos analistas más meticulosos, el comportamiento de la variable IED tiene un comportamiento errático en el valor de la inversión extranjera, apreciándose dos niveles críticos, como son un máximo en 2007 y un mínimo en 1995. Lo esencial se relaciona con la tendencia que presenta la serie de la variable IED.

Gráfica 2
Comportamiento cronológico de la IED
(1989-2007)



Fuente: INEGI

Con base en las gráficas 1 y 2 es posible visualizar el hecho de que, si bien la variable BPC ha tenido un déficit creciente, la variable IED ha tenido un comportamiento positivo, lo cual vino a ayudar al país para que pudiera tener un superávit en la subcuenta de capital y de esa manera financiar el incremento de las importaciones.

Relación inversa de la variable PIB *versus* la variable BPC

A partir de la observación de la gráfica 1 puede apreciarse cómo a través del tiempo la tendencia al crecimiento del PIB disminuye conforme se incrementa el déficit de la balanza comercial. Estudios anteriores de diversos autores han sostenido, con base en análisis empíricos, conclusiones de semejante envergadura.

Así, por ejemplo, Loría et al. señalan que

[...] en el caso de México se cumple la ley de Thirlwall, es decir, que debido a su alta dependencia de insumos importados, el desequilibrio comercial externo es el principal elemento que restringe el crecimiento y lastimosamente limita la utilización de los recursos físicos y humanos disponibles (Loría, De Jesús y Brito, 2001: 16-21).

Más adelante, al tratar de explicar por qué la economía mexicana no crece al 7% como se pretende, Loría et al. argumentan que “debido a su modelo de especialización productivo, basado en bienes primarios, sufre de una muy alta dependencia de la importación de bienes intermedios y de capital y a la vez de una baja demanda de sus importaciones” (ídem). Se intuye en sus argumentaciones un claro apoyo

a la implementación de la ley de Thirlwall en el caso del sistema económico mexicano, la cual explica el porqué de una relación inversa entre el crecimiento del PIB y el correspondiente a la magnitud de la BPC.

Para subrayar aún más la conclusión lograda, estos mismos autores terminan concluyendo que “entre 1950 y 2000 la economía mexicana generalmente se ha localizado en el cuadrante cuatro, lo cual sigue siendo válido para el periodo correspondiente al TLCAN y al postajuste de 1995. Este cuadrante corresponde a la combinación de crecimiento económico y déficit comercial” (ídem).

En un trabajo realizado para unificar la ley de Thirlwall y el modelo de brechas, García Molina y Ruiz Tavera, además de sintetizar el modelo que resume la conocida ley de Thirlwall con base en la elasticidad de la demanda de importaciones respecto al ingreso, hacen hincapié en la implicación que tiene una tasa mayor de crecimiento del PIB como resultado de la liberación que se haga de la restricción de la variable BPC. Manifiestan estos autores su argumento al afirmar que

[...] la expresión simple de la ley de Thirlwall sugiere que el crecimiento del producto a largo plazo puede ser aproximado por la tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones —exógenamente determinadas— respecto a la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones, es decir:

$$y = x/h$$

donde x es la tasa de crecimiento de las exportaciones (cantidades) y h la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones.

La principal implicación de este resultado es que para alcanzar una tasa de crecimiento del producto mayor se debe inicialmente aliviar la restricción de balanza de pagos, ya sea incrementando las exportaciones o reduciendo la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones. Si esto es posible, entonces la demanda puede ser expandida sin producir dificultades en la balanza de pagos, generando así presión sobre la capacidad productiva (García Molina y Ruiz Tavera, s/f: 4 y 5).

Es fácil observar la forma en que estos autores, junto con el énfasis puesto en la ley de Thirlwall, contextualizan dicha ley en el entorno de la demanda efectiva con un sabor netamente poskeynesiano.

Estimación numérica de la ley de Thirlwall

La relación que guardan la tasa de crecimiento de las exportaciones (x) y la elasticidad de la demanda de importaciones respecto al ingreso (π) define la tasa de crecimiento económico de largo plazo con equilibrio en el comercio exterior de cualquier economía nacional (y^e), o sea, y

$$(2) \quad y^e = (1/\pi)x$$

en donde las literales tienen la interpretación descrita. La ecuación (2) es equivalente a la utilizada por otros estudiosos de la ley de Thirlwall como Loría, Perrotini, Moreno Brid y otros, para el caso mexicano. Obsérvese la dirección de la causalidad que establece la ecuación (2) y que va de las exportaciones a la producción nacional, lo cual la hace diferente de los modelos de mayor tradición que tratan de explicar el crecimiento económico; aquí se considera que un aumento de la demanda externa es una fuente importante del crecimiento de la economía (Arevilca, 2006: 3).

Con el propósito de instrumentar numéricamente la ecuación (2) a partir de un modelo multiplicativo simple del tipo

$$(3) \quad LIMP = \alpha LPIB^{\pi} e^{\epsilon}$$

se estima la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones π . El modelo (4) da a conocer el valor buscado del parámetro π , así como los estadísticos necesarios para validar la significatividad tanto de los parámetros considerados individualmente como los que se requieren para la validación global del modelo. Como se puede observar, el valor del parámetro π es similar a los parámetros estimados para diferentes economías nacionales que han sido sujetas al análisis que proporciona la ley de Thirlwall.⁵ El modelo (4) posee una alta capacidad de explicación, como lo indica el coeficiente de determinación, quedando su significatividad estadística garantizada por la significatividad misma del estadístico F . De la misma forma, el modelo (4) posee una alta capacidad predictiva, pues

$$(4) \quad \begin{array}{l} LIMP = -2.14 + 2.95LPIB \\ (-6.77) (15.21) \\ [0.000] [0.000] \end{array}$$

$$R^2 = 0.935$$

$$R^2 \text{ ajustado} = 0.931$$

$$ETE = 0.035$$

$$d = 1.501$$

$$CIA = -3.779$$

$$CIS = -3.680$$

$$F = 231.478$$

$$[0.000]$$

el cociente del error típico de la estimación (ETE) y el valor medio de $LIMP$ (2.662) es igual a 1.31%.⁶ Una interpretación directa de los resultados del modelo (4) conduce a concluir que un aumento unitario porcentual del PIB nacional genera una reacción del 2.95% en la demanda de importaciones, un coeficiente sumamente elástico, aunque

5. Con el fin de corregir el problema de la autocorrelación que originalmente se presentó, se llevó a cabo el método bietápico de Durbin, el cual mejoró notablemente el valor del estadístico d , permitiendo la corrección del problema de la autocorrelación positiva que presentaron los valores residuales.

6. En el modelo (4) el estadístico t de Student se encuentra entre paréntesis circulares y el valor p entre paréntesis rectangulares. $N = 19$.

relativamente bajo en comparación con los reportados por la literatura especializada en el tema. Algunos autores han dado a conocer coeficientes de elasticidad ingreso de la demanda de importaciones que alcanzan, en algunas ocasiones, un valor doble del encontrado en este estudio. Se necesita, por supuesto, un mayor cúmulo de evidencias para poder llegar a conclusiones definitivas.

En el cuadro 4 se presentan los resultados de la aplicación directa del valor de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones a los valores de la tasa de crecimiento del PIB. La penúltima columna muestra los resultados de la ley de Thirlwall; como es posible observar, en algunos periodos el cociente thirlwalliano se ubica sobre la correspondiente tasa de crecimiento del PIB; en cambio, en otras sucede exactamente lo contrario. La implicación más importante que se deriva del análisis de la ecuación (2) sustenta el hecho de que “cuando se crece por arriba de y^* se incurre en un déficit comercial con el exterior, y por debajo se obtendrá un superávit” (Loría, De Jesús y Brito, 2001: 19).

Cuadro
Estimación de la ecuación ley de Thirlwall (h/x) para el caso mexicano

<i>Año</i>	<i>Exportaciones de bienes y servicios</i>	<i>Tasa de crecimiento de exportaciones (x)</i>	<i>Elasticidad de importaciones (π)</i>	<i>Cociente de la ley de Thirlwall: (x/π)</i>	<i>Tasa de crecimiento del PIB</i>
1990	40,710	15.75	2.95	5.34	4.63
1991	42,687	4.86	2.95	1.65	3.74
1992	46,195	8.22	2.95	2.79	3.05
1993	51,686	11.89	2.95	4.03	1.58
1994	60,882	17.79	2.95	6.03	3.55
1995	79,541	30.65	2.95	10.39	-6.21
1996	95,999	20.69	2.95	7.01	5.16
1997	110,431	15.03	2.95	5.09	7.06
1998	117,500	6.4	2.95	2.17	4.55
1999	136,391	16.07	2.95	5.45	3.97
2000	166,454	22.04	2.95	7.47	6.6
2001	158,442	-4.81	2.95	-1.63	-0.15
2002	160,762	1.46	2.95	0.49	0.82
2003	164,922	2.59	2.95	0.88	1.35
2004	187,998	13.99	2.95	4.74	4.17
2005	214,233	13.95	2.95	4.73	2.8
2006	249,925	16.67	2.95	5.65	4.8
2007	271,875	8.78	2.95	2.98	3.29

Fuente: elaboración propia.

Con base en las cifras del cuadro 4, se tiene como media de los valores de la ley de Thirlwall (x/π) 4.181, y el valor medio de la tasa de crecimiento del PIB alcanza 7.06. Si

en promedio se sigue la cita del párrafo anterior, la interpretación nos lleva a la conclusión de que ha sido un comportamiento deficitario de la balanza de pagos comercial lo que ha tendido a rezagar el crecimiento económico de la economía nacional.

Al intentar explicar el comportamiento de las variables antes citadas en relación con las cifras que corresponden a la variable de la BPC con base en el cuadro 5, se llega a la misma conclusión. Es importante tener en mente el énfasis que los autores en el campo del crecimiento económico ponen en el largo plazo, por lo que las interpretaciones en promedio se vuelven significativas. No todos los periodos, por supuesto, coinciden con el exacto cumplimiento del enfoque thirlwalliano; no necesariamente tiene que ser así.

Cuadro 5
Cifras comparativas de las variables que conforman la ley de Thirlwall

<i>Año</i>	<i>Tasa de crecimiento de exportaciones (x)</i>	<i>Elasticidad de la demanda de importaciones (π)</i>	<i>Ley de Thirlwall (x/π)</i>	<i>Tasa de crecimiento PIB</i>	<i>Balanza de pagos comercial</i>
1990	15.75	2.95	5.34	4.63	-883
1991	4.86	2.95	1.65	3.74	-7,279
1992	8.22	2.95	2.79	3.05	-15,934
1993	11.89	2.95	4.03	1.58	-13,680
1994	17.79	2.95	6.03	3.55	-18,463
1995	30.65	2.95	10.39	-6.21	7,088
1996	20.69	2.95	7.01	5.16	6,531
1997	15.03	2.95	5.09	7.06	624
1998	6.4	2.95	2.17	4.55	-7,742
1999	16.07	2.95	5.45	3.97	-5,583
2000	22.04	2.95	7.47	6.6	-8,003
2001	-4.81	2.95	-1.63	-0.15	-9,954
2002	1.46	2.95	0.49	0.82	-7,916
2003	2.59	2.95	0.88	1.35	-5,623
2004	13.99	2.95	4.74	4.17	-8,811
2005	13.95	2.95	4.73	2.8	-7,586
2006	16.67	2.95	5.65	4.8	-6,133
2007	8.78	2.95	2.98	3.29	-10,074

Fuente: elaboración propia.

Resumen y conclusiones

De acuerdo con las características teóricas de los avances que ha proporcionado la ley de Thirlwall, el caso de la economía mexicana, no obstante los procesos de integración económica para formar áreas de libre comercio con apoyo del TLCAN, manifiesta un comportamiento a largo plazo que depende más de la demanda efectiva que de la

oferta agregada. Contrariamente a lo que se enfatiza en la enseñanza y aplicación de las teorías microeconómica y macroeconómica tradicionales con fuerte sabor neoclásico, el crecimiento de la economía mexicana parece mejor explicado cuando se emplean los enfoques teóricos y aplicados poskeynesianos.

Los estudiosos del tema del crecimiento económico del sistema económico nacional coinciden, generalmente, en la pertinencia de la ley de Thirlwall para explicar y predecir el rumbo que toma la tasa de crecimiento del ingreso nacional. Sin embargo, no obstante las evidencias en promedio a favor, es necesario profundizar aún más en el tratamiento que se haga de las series cronológicas utilizadas para el análisis de la ley de Thirlwall, aspecto que en el contexto del presente trabajo no se ha llevado a cabo en toda su extensión. La bibliografía comentada y la ofrecida como complementaria contienen investigaciones de mayor alcance y mayor profundidad en el aspecto aquí señalado.

Desde la perspectiva de la enseñanza de la teoría económica, se antoja una obligación moral y profesional acercar al estudiante de la licenciatura en economía a las diversas aproximaciones teóricas existentes. Es importante que se instrumenten políticas económicas con fundamentos teóricos más sólidos; el acercamiento de la teoría económica poskeynesiana puede ayudar a lograr el objetivo propuesto.

Finalmente, es indispensable que el rumbo de la política económica tenga una base sólida en la teoría pertinente. El sector externo, como componente característico de la demanda efectiva, requiere de una atención más que cuidadosa por parte de los decisores nacionales. No basta con la intención de “cambiar de modelo económico”; es importante que el cambio contenga los elementos necesarios y suficientes para que la economía mexicana crezca a largo plazo con beneficios para toda la población.

Referencias bibliográficas

- Arevilca, Bismarck J. (2006) “The balance of payments constrained growth model: empirical evidence for Bolivia, 1953-2002”, *Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, vol. 9, núm. 1-2, junio/diciembre, Santa Cruz de la Sierra, pp. 187-219.
- Blecker, Robert A. (2006) “Macroeconomic and Structural Constraints on Export-Led Growth in Mexico”, *Working Paper Series*, núm. 2006-05, marzo, American University, Department of Economics, Washington, DC. En: <http://www.american.edu/academic.dept/econ/workingpapers/workkpapa.htm>.
- Capraro, M., y G. M. Santiago (2007) *La ley de Thirlwall. Una aproximación teórica y empírica. El caso de Argentina durante los años 1970-2003*, trabajo final de licenciatura, 2 de febrero, MPRA paper, núm. 4868. En: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4868>.
- Freithaler, William O. (1969) *Comercio exterior y desarrollo económico de México*, Diana, México.
- Fugarolas Álvarez, Guadalupe, Isis Nañalich Gálvez, y David Matensanz Gómez (2008) *Empirical Evidence of the Balance of Payments Constrained Growth in Cuba*.

- The Effects of Commercial Regimes since 1960*, 3 de febrero, MPRA Paper, núm. 6993. En: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/6993/>.
- García Molina, Mario, y Jeanne Nelly Ruiz Tavera (s/f) *Ley de Thirlwall y modelo de brechas: un modelo unificado*, Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Ciencias Económicas-Escuela de Economía, Documentos FCE, núm. 5, Colombia.
- Guerrero de Lizardi, Carlos (2004) *Modelo de crecimiento económico restringido por la balanza de pagos: evidencia para México 1940-2000*. En: <http://www.asepelt.org/ficheros/file/anales/2004%20%20leon/comunicaciones/guerrero.doc>. Descargado: junio 25 de 2009.
- Haneine, Ernesto (1987) *Sustitución de exportaciones. Estrategia de desarrollo para México*, Diana, México.
- Lavoie, Marc (2005) *La economía poskeynesiana. Un antídoto del pensamiento único*, Icaria Editorial, Barcelona, pp. 122-130.
- Loría Díaz, Eduardo (s/f) “La restricción externa dinámica al crecimiento de México a través de las propensiones del comercio, 1970-1999”, *Estudios Económicos*, pp. 227-251. En: http://revistas.colmex.mx/revistas/12/art_12-298_1031.pdf. Descargado: mayo 21 de 2009.
- Loría Díaz, Eduardo, Leobardo de Jesús, y Luis Brito (2001) “El desequilibrio comercial en México, o ¿por qué ahora no podemos crecer al 7%? Algunos elementos conceptuales”, *Momento Económico*, núm. 113, febrero-marzo, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, México, pp. 16-21.
- Loría Díaz, Eduardo, y Gerardo Fujii (1997) “The Balance of Payment Constraint to Mexico’s Economic Growth 1950-1996”, *Canadian Journal of Development Studies*, vol. xviii, núm. 1, University of Ottawa, Ottawa.
- Moreno Brid, Juan Carlos (1998) “Balance-of-payments constrained economic growth: The case of Mexico”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. En: http://findarticles.com/p/articles/miqa_5480/is_199812/ai_n21432153/. Descargado: junio 25 de 2009.
- Pandhi, Dhriti (2007) *The Relationship between Exports and Growth in Select African Nations*, junio, tesis para Senior Honors, The Ohio State University.
- Perrotini H., Ignacio (2002) “La ley de Thirlwall y el crecimiento en la economía global: análisis crítico del debate”, *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. viii, núm. 002, julio-diciembre, pp. 117-141.
- Thirlwall, Anthony P. (2003) *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.

Anexo

Cuadro A1

Base de datos general con las variables empleadas en los modelos (1989-2007)

<i>Año</i>	<i>PIB</i> (Millones de pesos)	<i>PBC</i> (Millones de dólares)	<i>IED</i> (Millones de dólares)	<i>Exp</i> (Millones de dólares)	<i>Imp</i> (Millones de dólares)	<i>TDC</i> (Pesos por dólar)
1989	1'085,818	405	3,526.8	35,171	34,766	*
1990	1'140,418	-883	6,041.7	40,710	41,593	2.945
1991	1'189,017	-7,279	17,604	42,687	49,966	3.07
1992	1'232,162	-15,934	22,433	46,195	62,129	3.1
1993	1'256,196	-13,680	33,208.1	51,686	65,366	3.11
1994	1'312,200	-18,463	16,166.8	60,882	79,345	5.32
1995	1'230,608	7,088	-188.4	79,541	72,453	7.64
1996	1'294,152	6,531	22,753.9	95,999	89,468	7.83
1997	1'384,824	624	17,866.6	110,431	109,807	8.08
1998	1'447,946	-7,742	13,440.1	117,500	125,242	10.02
1999	1'505,445	-5,583	25,717.3	136,391	141,974	9.46
2000	1'604,834	-8,003	16,867.6	166,454	174,457	9.49
2001	1'602,315	-9,954	33,066.3	158,442	168,396	9.67
2002	1'615,561	-7,916	20,093.4	160,762	168,678	10
2003	1'637,396	-5,623	18,564.8	164,922	170,545	10.78
2004	1'705,798	-8,811	28,121.1	187,998	196,809	11.28
2005	1'753,594	-7,586	29,310.9	214,233	221,819	10.77
2006	1'837,594	-6,133	20,586.2	249,925	256,058	10.89
2007	1'898,397	-10,074	39,459.3	271,875	281,949	10.92

Fuente: INEGI.

Cuadro A2

Base de datos auxiliares sobre las tasas de crecimiento de algunas variables (1990-2007)

<i>Año</i>	<i>% PIB</i>	<i>% exp</i>	<i>% imp</i>
1990	4.63	15.75	19.64
1991	3.74	4.86	20.13
1992	3.05	8.22	24.34
1993	1.58	11.89	5.21
1994	3.55	17.79	21.39
1995	-6.21	30.65	-8.69
1996	5.16	20.69	23.48
1997	7.06	15.03	22.73
1998	4.55	6.4	14.06
1999	3.97	16.07	13.36
2000	6.6	22.04	22.88
2001	-0.15	-4.81	-3.47
2002	0.82	1.46	0.17
2003	1.35	2.59	1.11
2004	4.17	13.99	15.40
2005	2.8	13.95	12.71
2006	4.8	16.67	15.44
2007	3.29	8.78	10.11

Fuente: base de datos del cuadro A1.

Metaordenamientos en la elección social

LAURA PLAZOLA ZAMORA¹
SARA LETICIA MARÍN MALDONADO²

Resumen

En este trabajo se establece el problema de la elección social en términos de los axiomas de Arrow, y se hace una descripción de las posibles interpretaciones y los supuestos formales acerca de las comparaciones interpersonales de la utilidad necesarias para ampliar el marco de información del teorema de imposibilidad de Arrow. Por último, se sugiere un enfoque alternativo para medir la fuerza de preferencia de los integrantes de un grupo sobre un conjunto finito de alternativas, empleando el concepto de “preferencias de segundo orden”, consistente en que el individuo ordene los posibles ordenamientos de las alternativas.

Introducción

Con frecuencia un grupo de personas tiene la responsabilidad de tomar decisiones, por ejemplo un comité directivo, un equipo de administración, un cuerpo legislativo, o la sociedad misma. Aunque los miembros del grupo tengan intereses en común, podrá haber diferencias de opinión y de preferencias entre ellos, lo que hace que la toma de decisiones en grupo sea un proceso complejo.

La toma de decisiones colectivas es abordada por la teoría de la elección social, que estudia el proceso de agregación de las preferencias individuales en una preferencia social a partir de las preferencias de los individuos que integran una sociedad. Los individuos pueden tener opiniones distintas sobre las alternativas sociales. Las decisiones grupales se tomarán a partir de la relación binaria social que se ha obtenido al agregar las preferencias individuales.

-
1. Doctora en Investigación de Operaciones y profesora del Departamento de Métodos Cuantitativos, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: plazolaz@cucea.udg.mx.
 2. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y profesora del Departamento de Métodos Cuantitativos, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: marinsara@hotmail.com.

Sus orígenes se remontan a la época de la Ilustración: J. Locke y J. Rousseau tratan sobre las dificultades de establecer un contrato social, en tanto C. de Borda y el Marqués de Condorcet sobre las contradicciones de las reglas de votación (Taylor, 1998). La teoría adoptó su forma moderna hace más de 50 años con el ahora conocido teorema de imposibilidad de Arrow, quien inicia el análisis axiomático de los procedimientos racionales de votación. Arrow propuso cuatro axiomas intuitivamente satisfactorios que debería cumplir todo procedimiento de agregación de preferencias individuales (Blair y Pollack, 1983).

Formalmente, dado un conjunto finito de alternativas sociales X , cuya cardinalidad es al menos 3, y un conjunto de individuos $N = \{1, 2, \dots, i, \dots, n\}$, $n \geq 2$, que tienen preferencias sobre dicho conjunto de alternativas y se representan por medio de relaciones binarias R_i , completas y transitivas; decimos que una *constitución*³ es una función que asigna a cada posible configuración de preferencias individuales un ordenamiento de preferencias colectivo. Esto es, si consideramos todos los posibles ordenamientos de preferencia $\mathfrak{R}$ sobre X y el conjunto $\mathfrak{R}^N$ de todas las n -adas $(R_1, R_2, \dots, R_n)$ de órdenes de preferencia en $\mathfrak{R}$, llamado conjunto de *perfiles de preferencia individual*, entonces una constitución $F: \mathfrak{R}^N \rightarrow \mathfrak{R}$ asocia a cada perfil individual admisible un ordenamiento factible, llamado *orden de preferencia social* (D'Aspremont, 1985).

Para la construcción de este ordenamiento social, Arrow estableció las siguientes condiciones:

1. El orden social de los estados posibles debe ser completo y transitivo (condición de racionalidad); eso está implícito al considerar que el contradominio de la regla de elección colectiva es el conjunto $\mathfrak{R}$ de preferencias completas y transitivas. Además, la regla de agregación debe estar definida para todo posible perfil de preferencias.
2. La regla social debe satisfacer el principio de Pareto (condición de unanimidad): para todo perfil $(R_1, R_2, \dots, R_n)$ y para cualquier par de alternativas x y $y \in X$ se tiene que si cada individuo prefiere estrictamente la alternativa x sobre la alternativa y , entonces el grupo prefiere estrictamente la alternativa x sobre la alternativa y .
3. El juicio sobre cada par de alternativas debe ser independiente de las alternativas restantes; esta condición se conoce como el axioma de independencia de la alternativa irrelevante y establece que el orden social entre dos alternativas sólo debe depender de cómo los individuos ordenan a esas dos alternativas y no debe depender de la manera en que los individuos ordenan al resto de las alternativas.
4. Ningún individuo puede constituirse en un dictador, en el sentido de que sus preferencias se reflejen en el orden social (condición de equidad).

El teorema de Arrow puede enunciarse como sigue: no existe una constitución que permita que el orden de preferencia social sea definido a partir de los órdenes de

3. También llamada función de bienestar social.

preferencias individuales de manera tal que se satisfagan las condiciones 1, 2, 3 y 4. En este resultado se afirma que para cada constitución posible existe al menos un conjunto de preferencias individuales tal que la construcción del orden social viola al menos uno de los axiomas. Cada posible constitución tiene el potencial de ser injusto o irracional (French, 1988). La imposibilidad podría traducirse como la no existencia de un procedimiento de agregación de preferencias individuales que sea indiscutiblemente democrático.

En la literatura especializada se acepta de manera prácticamente unánime que los axiomas de Arrow expresan las condiciones para que las decisiones de grupo sean racionales y democráticas. Por ello su teorema de imposibilidad ha inducido una gran cantidad de investigación buscando maneras de eludir esa conclusión fatal a través de caminos como la restricción del dominio de la constitución, es decir, permitiendo solamente perfiles de preferencia que cumplan ciertas condiciones, y empleando más información preferencial de los miembros del grupo de lo que considera el teorema de Arrow, esto es, utilizar algo más que solamente ordenamientos de las alternativas.

En este sentido, para tratar de evitar la imposibilidad se han explorado varias maneras de proceder:

1. Restringir el dominio de la constitución.
2. Relajar las condiciones de racionalidad colectiva de la constitución.
3. Obtener más datos acerca de las valoraciones individuales por parte de los miembros del grupo.

En algunos casos se han sugerido restricciones de las configuraciones de preferencias individuales admisibles, y en algunos otros se sustituye la propiedad de transitividad por alguna propiedad más débil, como casi-transitividad o aciclicidad. El primer camino es de interés solamente para casos muy particulares, y aunque en determinadas circunstancias es posible escapar de la imposibilidad, todavía no existe un procedimiento adecuado para establecer reglas de valoración social eficientes, racionales y democráticas (Villar, 1988). En el segundo caso se encontró que no había funciones de decisión social que fueran satisfactorias, ya que toda función de decisión social casi transitiva implicaba la existencia de una oligarquía;⁴ además, bajo ciertas condiciones adicionales la regla de decisión social resultaba dictatorial (véase Mas Colell y Sonnenschein, 1972).

El dominio de las reglas admitidas por Arrow se ha visto enriquecido considerando funciones de utilidad que incorporan información cardinal y permiten modelar las comparaciones entre los individuos para diseñar los métodos de agregación (Plata Pérez, 1996). Se ha llegado a la conclusión de que una constitución que garantice en todas las situaciones que las decisiones puedan ser racionales y democráticas requiere que se tomen en cuenta no únicamente las preferencias de los miembros del grupo,

4. Un subconjunto de individuos con capacidad de decisión sobre los demás, cada uno con poder de veto.

sino también la fuerza de esas preferencias. Este último camino se ha enfrentado con otra imposibilidad, la de hacer comparaciones de la fuerza la preferencia entre individuos distintos, del tipo “el individuo A prefiere la alternativa a sobre la alternativa b con mayor fuerza de la que el individuo B prefiere la alternativa c sobre la alternativa d ”. Desafortunadamente, hasta ahora no se ha desarrollado un método objetivo para hacer comparaciones interpersonales y no hay manera de satisfacer las condiciones de equidad y racionalidad, a menos que se realicen esas comparaciones.

Comparaciones interpersonales y medición

En la formulación de Arrow, los ordenamientos individuales y el ordenamiento social no consideran la fuerza de preferencia de los individuos que integran la sociedad. De hecho, el axioma de la “independencia” de la alternativa irrelevante prohíbe cualquier idea de intensidad de preferencia y comparación intercriterios (Vincke et al., 1992). El propio Arrow concluye que:

[...] si excluimos la posibilidad de hacer comparaciones interpersonales de utilidad, entonces los únicos métodos para pasar de los gustos individuales a las preferencias sociales, que sean satisfactorios y que estén definidos para un amplio campo de conjuntos de ordenamientos individuales, serán impuestos o dictatoriales (Arrow, 1963).

De acuerdo con Sen (1979), las interpretaciones de las comparaciones interpersonales pueden clasificarse en dos tipos, descriptivas y normativas. Dentro de las descriptivas, se distinguen tres:

- *Conductista*. Utiliza el comportamiento como base para hacer informes comparativos de estados mentales. Hace un análisis de la conducta, no en el sentido de la preferencia revelada sino de ciertas expresiones faciales, deseos, etcétera.
- *Comparación introspectiva*. Interpreta las comparaciones interpersonales como enunciados que reflejan los pensamientos de una persona en particular. Responde a preguntas del tipo ¿siento que estaría en mejor posición como la persona i en el estado x que como j en el estado y ?
- *Elección introspectiva*. Es similar a la anterior, sólo que además de ponerse en la posición de otro, se responde a la interrogante ¿cuál posición elegiría yo?

Cada uno de los enfoques descriptivos tiene sus ventajas y desventajas, aunque estas interpretaciones son más bien de interés ético y de relevancia moral.

En cuanto a las interpretaciones normativas, cabe señalar que éstas tomarán diferentes formas de acuerdo con la regla de agregación elegida. No existe una única interpretación normativa de las comparaciones interpersonales, cada regla de agregación implica sobre la interpretación normativa una clase diferente de restricciones. La información preferencial más completa requiere de comparaciones interpersonales de la fuerza de preferencia. Pues para que el grupo prefiera una alternativa sobre otra

es necesario que cada miembro del grupo pueda comparar las diferencias del tipo $v_i(a) - v_i(b)$, que se interpretan como la fuerza de la preferencia de la alternativa a sobre la alternativa b , donde $v_i(\cdot)$ es la función de evaluación del individuo i , definida sobre el conjunto de alternativas X . Cada función de evaluación representa una preferencia sobre el producto cartesiano X^2 , de tal forma que

$$v_i(a) - v_i(b) > v_i(c) - v_i(d)$$

indica que la preferencia de a sobre b es más fuerte que la preferencia de c sobre d . Una función con esta característica se conoce como *función de diferencia de valor*.

Así, la función de evaluación del grupo sobre X , v_g está dada por la función:

$$v_g(a) = \varphi(v_1(a), v_2(a), \dots, v_n(a))$$

Se puede mostrar que si se permite a cada miembro del grupo establecer su función de diferencia de valor para las alternativas, éstas se pueden agregar en una función de valor grupal de manera que sea consistente respecto a los axiomas de Arrow (véase French, 1988). Este resultado sugiere que si los miembros del grupo “votan” considerando sus fuerzas de preferencias para las distintas alternativas, por medio de funciones de diferencia de valor, entonces existen procedimientos de agregación que están de acuerdo con los axiomas de Arrow. Aunque implícitamente se asume que es posible comparar la fuerza de preferencia de una persona con la de otra.

Los procedimientos de agregación de preferencias individuales que intentan reflejar la fuerza de preferencia se enfrentan con el problema de las comparaciones interpersonales, en el sentido de establecer una unidad de medición común para todos los miembros del grupo y/o una base de referencia (Luce y Raiffa, 1957). Los supuestos de información se formalizan típicamente especificando el tipo de escala en la que la fuerza de la preferencia es cuantificable intra e interpersonalmente, esto es, especificando la clase de transformaciones a las que pueden estar sujetos los perfiles individuales sin cambiar su contenido informativo (Khmelnitskaya y Weymark, 2000). Por lo que el problema de obtener información adicional sobre la fuerza de preferencia continúa vigente.

Algunos autores han investigado sobre las implicaciones de los supuestos concernientes a la medición y la comparación interpersonal de la utilidad. Por ejemplo, Roberts (1980), Blackorby et al. (1984), D’Aspremont y Gevers (2001), entre otros, han mostrado que la introducción de tales conceptos hacen posible encontrar procedimientos de agregación “racionales”, es decir, que satisfacen condiciones similares a las de Arrow, pero cada uno de ellos asume implícitamente una unidad común de preferencia.

Funcionales de evaluación social

Para establecer supuestos alternativos acerca del grado de medición y de comparación interpersonal de las preferencias individuales, es necesario un cambio de perspectiva donde se sustituyan los ordenamientos de preferencia individual por las funciones utilidad de los individuos. Ahora el problema de elección social tiene como objetivo la especificación de un ordenamiento social basado en las funciones utilidad de los individuos de la sociedad.

Sea X es el conjunto de alternativas (o estados sociales), $N = \{1, 2, \dots, n\}$ es el conjunto de individuos, cada individuo posee preferencias representables por medio de una función de utilidad $U_i : X \rightarrow \mathbb{R}$. Una n -ada de funciones utilidad $U = (U_1, U_2, \dots, U_n)$ se llama perfil de funciones de utilidad. El conjunto de todos los posibles perfiles se denota U^* . Designamos a $\mathfrak{R}$ como el conjunto de todos los posibles ordenamientos de X y $D \subseteq U^*$ es el conjunto de perfiles admisibles. El problema de evaluación social es determinar un ordenamiento R de los estados sociales de X . El orden social depende de las utilidades individuales U , conviene denotar el orden social asociado a un determinado vector de funciones utilidad como R_U . Una funcional de evaluación social es un mapeo $F : D \rightarrow \mathfrak{R}$ que asigna a cada perfil admisible un ordenamiento de X .

Las siguientes condiciones se imponen sobre F ; éstas implican que todos los ordenamientos sociales de las alternativas generadas por F pueden representarse por un solo ordenamiento sobre el espacio de n -adas de utilidad, es decir sólo cuentan las utilidades individuales para formar evaluaciones sociales.

- Dominio universal: $D = U^*$, no hay restricciones de admisibilidad y F está definida para toda $U \in U^*$.
- Indiferencia de Pareto: $\forall x, y \in X$ y para todo $U \in U^*$, $U(x) = U(y)$; entonces, $x I_U y$, es decir, si todos los individuos son indiferentes entre un par de alternativas, la sociedad también debería serlo. Esta propiedad previene la imposición de alguien ajeno al grupo.
- Independencia de la alternativa irrelevante: $\forall U, U' \in U^*$ si para cualquier $x, y \in X$ se cumple que $U(x) = U'(x)$ y $U(y) = U'(y)$, entonces R_U y $R_{U'}$ coincide sobre $\{x, y\}$, es decir que el orden social sobre algún par de alternativas es independiente de la información utilitaria de otras alternativas.

Estas condiciones requieren que la funcional de bienestar social ignore todas las características no utilitarias de las alternativas y se concentre únicamente en el vector de utilidades asociadas a un estado social. Esta propiedad se llama *neutralidad* fuerte e implica que toda la información relevante para un orden social está contenida en las n -adas de utilidad (Blackorby et al., 1984).

Para especificar el contenido informativo de las funciones de utilidad se debe especificar primero cuál es el conjunto de transformaciones de éstas que se consideran informativamente equivalentes (Villar, 1988). Los supuestos de medición especifican qué transformaciones pueden ser aplicadas a una función utilidad de un individuo, sin

alterar la información utilizable. Los supuestos de medición especifican qué tanto de esa información puede utilizarse interpersonalmente.

Para formalizar las diferentes hipótesis concernientes a la comparación y medición, se usan diferentes conjuntos de transformaciones admisibles para obtener distintas particiones del conjunto de perfiles de utilidad en conjunto de perfiles que en términos de información sean equivalentes. Los diferentes axiomas se conocen como *axiomas de invarianza*.⁵

En general, los grados de medibilidad y comparabilidad pueden especificarse definiendo una transformación de invarianza por medio de una lista de funciones $\phi = \langle \phi_i \rangle_{i \in N}$ con la propiedad de que

$$\forall U, U' \in U^*, \text{ si para todo } x \in X, i \in N, U'(x, i) = \phi_i(U(x, i)) \text{ entonces } R = R'.$$

La clase de invarianza Φ es el conjunto de transformaciones de invarianza que dará el grado de medibilidad y comparabilidad que se asume.

Existen varios trabajos que clasifican todas las posibles formas de hacer comparaciones, es decir los diferentes axiomas de invarianza. Para resultados detallados véanse D'Aspremont y Gevers (1977), Roberts (1980), Blackorby et al. (1984) y Sen (1979).

Ordenamientos de orden superior

Sen (1974, 1979) y Van der Veen (1981) sugieren algunas interpretaciones alternativas de comparación interpersonal basadas en ordenamientos de orden superior, donde es posible definir un ordenamiento no directamente sobre el espacio de alternativas, sino sobre los ordenamientos de las alternativas; estos metaordenamientos pueden aplicarse al problema de encontrar una medida significativa de la utilidad cardinal. Así, la información adicional se obtiene a partir del concepto de preferencias de segundo orden consistente en que el individuo ordene los posibles ordenamientos de las alternativas, es decir, que se tome en cuenta la preferencia de cada miembro del grupo sobre el conjunto de los ordenamientos sobre X , interpretados como posibles resultados de aplicar la regla de la constitución.

Plazola y Guillén (2008) proponen un método de agregación de preferencias basado en el concepto de preferencias de segundo orden, capaz de asignar una función de valor sobre el conjunto (finito) de alternativas para cada miembro del grupo, en el que se considera un criterio de equidad entre los individuos que consiste en que todos ellos tienen la misma influencia o “número de votos” en el ordenamiento del grupo. Para esto la información preferencial de los individuos incluye no solamente un ordenamiento de las alternativas, sino también datos sobre la fuerza de sus preferencias.

5. La invarianza indica que la funcional de evaluación social debe ser constante en cada conjunto de información.

La dificultad en el proceso de agregación radica en cómo medir la fuerza de preferencia de los miembros del grupo, ya que los procedimientos existentes para medir fuerzas de preferencia requieren que se cumpla una condición o axioma de solubilidad, que en la práctica implica que el conjunto de alternativas sea infinito.

La investigación se centra en una constitución de función aditiva en la que cada individuo $i \in I$ del grupo expresa su función de evaluación en un subconjunto cerrado y acotado de números reales, Y , con más de un elemento, común para todos los miembros del grupo, $v_i: A \rightarrow Y$; la preferencia del grupo P_g está dada por

$$(1) \quad (a,b) \in P_g \Leftrightarrow v_g(a) \geq v_g(b), \quad \forall a,b \in A,$$

$$\text{donde } v_g \text{ está dada por } v_g(a) = \sum_{i \in I} v_i(a).$$

Una *constitución de segundo orden* se define como aquella que toma en cuenta la preferencia de cada miembro i del grupo sobre el conjunto de los órdenes débiles sobre A , interpretados como posibles resultados P_g de la elección de grupo. Para representar estas preferencias se adopta un conjunto de referencia, común para todos los miembros del grupo, denotado por $O(A)$, formado por todos los ordenamientos posibles del conjunto A en orden decreciente en preferencia.

La preferencia del grupo sobre A , dada por (1) se puede expresar como

$$(2) \quad (a,b) \in P_g \Leftrightarrow \sum_{i \in I(a,b)} (v_i(a) - v_i(b)) \geq \sum_{i \in I(b,a)} (v_i(b) - v_i(a))$$

donde $I(a,b) \subseteq I$ es el conjunto de los miembros del grupo que prefieren a sobre b ,

$$(3) \quad I(a,b) = \{i: v_i(a) > v_i(b), a,b \in A\}, \quad \forall a,b \in A.$$

La expresión (2) admite una interpretación similar a la regla de la mayoría simple, sólo que ahora en vez de comparar la cardinalidad de los conjuntos $I(a,b)$ e $I(b,a)$ se comparan las respectivas sumas de la fuerza de la preferencia: para los individuos en la clase $I(a,b)$ se suman las diferencias $v_i(a) - v_i(b)$ y para la clase $I(b,a)$ se suman las diferencias $v_i(b) - v_i(a)$; la clase cuya suma es mayor impone la preferencia del grupo entre a y b . Entonces, cada individuo que prefiere a sobre b contribuye no con un voto sino con el número real $v_i(a) - v_i(b)$, que podría llamarse *magnitud del voto* del individuo i para que el grupo elija que a es preferible a b (es decir para que $(a,b) \in P_g$).

La propuesta resuelve el problema de la comparación interpersonal de la preferencia de manera indirecta base en que todos los miembros deben tener la misma influencia en la elección del grupo, y en que las magnitudes del voto reflejan de alguna manera estas influencias. De acuerdo con esto, suponemos que una argumentación similar al conocido principio de la razón insuficiente de Laplace, elaborado en el contexto de la asignación de probabilidades *a priori*, convence en muchas situaciones a los miembros del grupo de que estos valores debieran ser todos iguales, a menos que se

encontraran razones suficientes para hacer diferencias entre las magnitudes sin discriminar miembros del grupo ni alternativas. Tales razones sirven para ajustar estas magnitudes mediante un factor de corrección de escala invariable frente a cambios arbitrarios en la designación de las alternativas y la designación de los miembros del grupo.

Las comparaciones interpersonales de la fuerza de las preferencias no son absolutas, pues dependen de la presencia en A de otras alternativas, concretamente las alternativas extremas de los miembros del grupo. Es por esto que en las constituciones de este tipo la comparación interpersonal de la fuerza de la preferencia entre dos miembros i y j del grupo, se mantiene solamente si todas las funciones de evaluación se transforman bajo la misma transformación afín positiva.

Plazola y Guillén (2008) han demostrado que una constitución que toma en cuenta la información preferencial adicional a los ordenamientos de preferencia individual, que no resulta de la comparación de la fuerza de preferencia entre los individuos del grupo sino que toma en cuenta en forma equitativa las preferencias de los elementos del grupo y establece cuál es la aportación de cada individuo al orden grupal, tratando de que todos tengan la misma influencia sobre la decisión, y donde cada miembro del grupo establece su función de diferencia de valor para las alternativas, éstas se pueden agregar en una función de valor grupal de manera consistente con los axiomas de Arrow.

Conclusiones

El teorema de imposibilidad de Arrow ha generado una gran cantidad de literatura desde su primera aparición. Parte de ésta ha tratado de proponer conjuntos de propiedades alternativos al propuesto por Arrow, manteniendo el mismo marco conceptual determinado por el axioma de racionalidad. En algunos casos se han sugerido restricciones de las configuraciones de preferencias individuales admisibles, y en algunos otros se sustituye la propiedad de transitividad por alguna propiedad más débil, como casi-transitividad o aciclicidad.

Un camino poco explorado ha sido el de agregar información preferencial que no resulte de la comparación de la fuerza de preferencia entre los individuos del grupo, sino de tomar en cuenta en forma equitativa las preferencias de los elementos del grupo, estableciendo cuál es la aportación de cada individuo al orden social, tratando de que todos tengan la misma influencia sobre la decisión final. Esta falta de información ha motivado la búsqueda de nuevos métodos de agregación que incorporen magnitudes que reflejen las influencias de los individuos en la decisión colectiva.

El enfoque alternativo de metaordenamientos enfrenta el problema de decisión colectiva, utilizando información ordinal e información acerca de la fuerza de la preferencia de los individuos usando el concepto de preferencias de segundo orden para medir la fuerza de preferencia de los integrantes de un grupo sobre un conjunto finito de alternativas, y consiste en que el individuo ordene los posibles ordenamientos de las alternativas.

En toda sociedad o agrupación de personas se toman decisiones y éstas deben tener una base sólida; para esto se requiere diseñar procedimientos de agregación de

preferencias que traten de satisfacer los principios de igualdad, democracia y justicia, y obviamente se requiere efectuar una revisión a la luz de los axiomas de Arrow. Su enfoque tiene una importancia esencial para la elaboración de políticas y procedimientos de orden económico, político o social.

Referencias bibliográficas

- Arrow, K. (1963) *Social Choice and Individual Values*, 2ª edición, Wiley, Nueva York.
- Blackorby, C., D. Donaldson, y J. Weymark (1984) "Social choice with interpersonal utility comparisons: A diagrammatic Introduction", *International Economic Review*, vol. 25, núm 2, pp. 327-356.
- Blair, D., y R. Pollack (1983) "Decisiones racionales colectivas", *Investigación y Ciencia*, vol. II, pp. 64-73.
- D'Aspremont, C. (1985) "Axioms for Social Welfare Orderings", en L. Hurwicz, D. Schmeidler y H. Sonnenschein (eds.), *Social Goals and Social organization, Essays in memory of Elisha Pazner*, Cambridge University Press, Cambridge.
- D'Aspremont, C., y L. Gevers (1977) "Equity and Informational Basis of Collective Choice", *Review of Economic Studies*, núm. 44, pp. 199-209.
- (2001) "Social welfare functional and interpersonal comparability", *Core discussion paper*, núm. 40, Université Catholique de Louvain, Bélgica.
- Khmel'nitskaya, A., y J. Weymark (2000) "Social choice with independent subgroup utility scales", *Social Choice and Welfare*, núm. 17, pp. 739-748.
- Luce, R., y H. Raiffa (1957) *Games and Decisions*, John Wiley & Sons.
- Mas Colell, A., y H. Sonnenschein (1972) "General Possibility Theorems for Group Decisions", *Review of Economic Studies*, núm. 39, pp. 185-192.
- Plata Pérez, L. (1996) *Un panorama de resultados y problemas abiertos en la teoría de la elección social*, documento de trabajo, Instituto Tecnológico Autónomo de México-Departamento de Economía, México.
- Plazola Zamora, L., y S. T. Guillén Burguete (2008) "Second order preferences in group decision making", *Operations Research Letters*, vol. 36, núm. 1, pp. 99-102.
- Roberts, K. (1980) "Interpersonal Comparability and Social Choice Theory", *Review of Economics Studies*, núm. 47, pp. 421-439.
- Sen, A. (1974) "Choice, Orderings and Morality", *Choice, Welfare and Measurement*, Harvard University Press, Harvard, pp. 74-83.
- (1979) "Interpersonal Comparisons of Welfare", *Choice, Welfare and Measurement*, Harvard University Press, Harvard, pp. 264-281.
- Taylor, L. (1998) "La teoría de la elección social y el mundo en que vivimos", *Cuadernos de Economía*, vol. 17, núm. 29, pp. 235-248.
- Van Der Veen, R. (1981) "Meta-rankings and collective optimality", *Social Science Information*, vol. 20, núm. 2, pp. 345-374.
- Villar, A. (1988) "La lógica de la elección social: Una revisión de los resultados básicos", *Investigaciones Económicas*, segunda época, vol. XII, núm. 1, pp. 3-44.
- Vincke, P., M. Gassner, y B. Roy (1992) *Multicriteria Decision Aid*, John Wiley & Sons.

América Latina en el marco del siglo XXI: avances y retrocesos¹

ELVIO ACCINNELLI GAMBA²
PEDRO MANUEL RODRÍGUEZ SUÁREZ³
OSVALDO SALAS⁴

Resumen

En las últimas décadas hemos venido observando el ocaso de las fronteras tradicionales de los mercados en el comercio mundial. El concepto “globalización de la economía” captura acertadamente sus propiedades y características principales. Así, la nueva dinámica del comercio mundial impone nuevos patrones de producción y consumo a las economías que apuestan por pertenecer al mundo globalizado. Los flujos de las exportaciones e importaciones en los últimos años no solamente han crecido de una manera sorprendente sino que también ha cambiado su composición y destino.

Bajo el prisma de la economía política, cuando analizamos a América Latina en el marco del siglo XXI es imperativo estudiar su vinculación a los mercados mundiales, a la economía internacional, así como sus propios vínculos económicos intrarregionales. Una mirada retrospectiva de la región nos muestra su paulatina incorporación al mundo globalizado de la economía.

En este sentido, este artículo tiene como interés fundamental resaltar los avances y los retrocesos que se han observado en América Latina en el ámbito económico y político en los últimos años, particularmente con referencia a los desafíos que las características del mercado internacional adquiere en el marco del regionalismo económico, la globalización y el desarrollo tecnológico moderno.

-
1. Este artículo fue elaborado por el Cuerpo Académico de Microeconomía de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México, en cooperación con la Universidad de Gotemburgo, Suecia.
 2. Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de San Luis. Correo electrónico: elvio.accinelli@eco.uaslp.mx.
 3. Doctor en Relaciones Internacionales. Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de San Luis. Correo electrónico: pedro.rodriguez@eco.uaslp.mx.
 4. Profesor de la Universidad de Gotemburgo, Suecia. Correo electrónico: osvaldo.salas@spa.gu.se.

Asimismo, se analizan desde una perspectiva científica las problemáticas económicas y políticas que enfrenta actualmente la región, que afectan su crecimiento económico y su competitividad internacional. En adición, se evalúa la gran desilusión que se observa en una cantidad considerable de la opinión pública en América Latina hacia dichas reformas, con excepción quizás de Chile y Brasil, en donde las transformaciones parecen haber sido más exitosas que en otros países de la región, que indudablemente tienen un gran peso en el concierto latinoamericano, como Argentina y México.

Por otro lado, los autores subrayan el hecho de que a diferencia de otras regiones del mundo como Europa del Este y algunos países de Asia como China y la India, que implementaron transformaciones similares a las de América Latina, y cuyos resultados han sido sorprendentes en términos de crecimiento económico y en algunos casos de cohesión social, en América Latina dichas reformas no han logrado incrementar la calidad de vida de millones de latinoamericanos, ni tampoco fortalecer de manera considerable la competitividad de la región.

Finalmente, en este artículo se analiza toda la región de América Latina; empero, concluye con un especial énfasis en los casos de México y de Chile. Los autores evalúan a estos dos países clave de la región debido a que el primero fue por varios años una de las economías líderes de América Latina y del mundo emergente en términos del avance y alcance de sus reformas estructurales; sin embargo, hoy en día se encuentra inmerso en una gran erosión de su competitividad económica internacional. Y el segundo, por el enorme éxito que han tenido sus transformaciones estructurales, así como por el considerable incremento de su competitividad internacional, lo que lo ha convertido en un modelo a seguir en el escenario económico internacional.

Retrocesos en América Latina

Hoy en día en toda América Latina impera el sistema político democrático y de economías de mercado, con excepción de algunos países como Cuba y Venezuela, que se caracterizan por estar gobernados por sistemas políticos de corte autoritario o populista y con economías altamente centralizadas y controladas por su respectiva “nomenclatura”.⁵

Es importante recordar que hasta hace apenas tres décadas en casi toda la región existía absolutamente todo lo contrario; en suma, sistemas políticos autoritarios y economías cerradas al comercio internacional que operaban de manera exigua en el ámbito interno y externo, y con un modelo sustitutivo de importaciones (MSI) que en sus últimas fases había perdido toda coherencia que justificara su existencia.

Sin duda alguna, la América Latina que conocemos hoy en día es sustancialmente diferente de la América Latina de generaciones pasadas. En realidad la región ha su-

5. Hace referencia al grupo que controla los mecanismos de poder, que toma las decisiones sin estar sujeto a un control real por las instituciones formales.

frido grandes transformaciones en los ámbitos político, económico e incluso cultural. Sin embargo, a diferencia de otras regiones del mundo como Europa del Este y algunos países asiáticos como China, Corea del Sur, Malasia, Indonesia y la India, que de manera similar a la región comenzaron sus transformaciones en la década de los ochenta y que han logrado alcanzar un crecimiento económico sorprendente, los países de América Latina aún no logran superar enormes retos que afectan el buen desarrollo del sistema político democrático y de las economías de mercado, perturbando sustancialmente la competitividad de la región en el contexto económico internacional, así como la calidad de vida de millones de latinoamericanos.

Diversas variables prorrogan el buen desempeño del sistema político democrático y la evolución de las transformaciones económicas, como por ejemplo: la impunidad, la corrupción, la debilidad de las instituciones políticas, así como la calidad de las democracias que, como bien lo define Fared Zakaria, en la gran mayoría de los países se han venido caracterizando como iliberales o disfuncionales (Zakaria, 2008). Este panorama, el escepticismo de los latinoamericanos *vis-à-vis*, la democracia y las economías de mercado, ha crecido de manera alarmante en los últimos años.

Según el “Latinobarómetro”, 43% de la opinión pública considera que la democracia no es el mejor sistema político que responda de manera efectiva a las necesidades socioeconómicas de la región. En adición, de acuerdo con la misma fuente de información, 80% de la población prefería un sistema político autoritario siempre y cuando fuese capaz de crear mejores condiciones económicas. De igual manera, el mismo porcentaje de la opinión pública profesa que el mal desempeño de las instituciones políticas, la corrupción, el crimen organizado, la impunidad y los sistemas jurídicos frágiles constituyen las principales amenazas hacia la estabilidad, prosperidad y seguridad de América Latina. Finalmente, esta gran desilusión tiene su origen en las enormes expectativas que se habían generado en la opinión pública latinoamericana hacia el arribo de la democracia y de las economías de mercado, debido a que se consideraba que se incrementaría sustancialmente la calidad de vida, mejoraría la equidad social y habría mayores y mejores empleos (Deare, 2008).

Es importante subrayar que este enorme descontento tiene sus orígenes en los resultados tan endebles que han tenido dichas reformas en millones de latinoamericanos, después de tres décadas de haber iniciado. En este sentido, bien valdría la pena preguntarnos por qué la democracia y la apertura económica no han creado las condiciones necesarias para que América Latina sea una región con menos desigualdades sociales y con sistemas políticos democráticos más sólidos y estables, como en los países ex socialistas de Europa Central (Zedillo, 2003), en donde hasta hace apenas unas décadas imperaban sistemas políticos totalitarios, con economías centralizadas y cuya situación socioeconómica se encontraba en un estado mucho peor que en varios países de la región, como en Argentina, Brasil, Chile o México.

Una respuesta a este fenómeno consiste en que en buena parte de los países latinoamericanos las reformas estructurales han quedado inconclusas. De igual manera, aún existen grandes monopolios económicos en sectores clave de las economías, que frenan sustancialmente la competitividad de la región, como por ejemplo en las tele-

comunicaciones y en el sector energético. Asimismo, otra respuesta a esta problemática es la cuasi inexistente recaudación fiscal y la enorme evasión del pago de impuestos por las clases sociales más privilegiadas, así como por las pequeñas y medianas empresas (pymes). Por citar tan sólo un ejemplo, en México se recauda solamente 12% del PIB, mientras que en los países desarrollados como Alemania, Dinamarca, Francia, el Reino Unido y Suecia dicha recaudación alcanza hasta 30 ó 35%. En Argentina, Brasil y Chile el impuesto sobre el valor agregado (IVA) es el principal instrumento de recaudación para el Estado; sin embargo, de la misma manera que en México, presentan un gran rezago ante la recaudación del impuesto sobre la renta (ISR).⁶ Ante este panorama los gobiernos de la región se ven prácticamente imposibilitados en aras de crear infraestructura, mejorar los sistemas de impartición de justicia, establecer programas efectivos para erradicar la pobreza extrema, crear infraestructura para mejorar la competitividad, crear mayores y mejores empleos, así como mejorar la calidad de la educación pública.

Avances

A pesar de las enormes problemáticas citadas que enfrenta América Latina, también se deben reconocer los grandes avances que ha logrado consolidar la región en las últimas tres décadas, como los que a continuación se mencionan:

- En 1970, de 26 países latinoamericanos y caribeños, 17 eran gobernados por regímenes autoritarios.
- Las economías más grandes de la región, como Brasil y México ni siquiera figuraban entre las economías emergentes más importantes del mundo, y mucho menos como exportadoras de alta y media tecnología (Véase Zolellick, 2003: 41).
- La América Latina de los años setenta era una región poco integrada; los esquemas de integración respondían más a una visión “mesiánica” y “política” que a intereses económicos y/o de competitividad reales. En este sentido, en la gran mayoría de los casos los resultados fueron poco tangibles, como bien lo ejemplifican los efectos de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) y la Comunidad Andina (CA). Asimismo, hasta hace pocos años el comercio intrarregional era mucho menor que el interregional. Hoy en día esta situación ha cambiado sustancialmente debido a los nuevos esquemas de regionalización que se han establecido en toda América Latina, como por ejemplo el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común Centro Americano (MCCA), la Comunidad del Caribe (Caricom), así como el Sistema de Integración Centro Americano (SICA).
- Las privatizaciones de las empresas paraestatales han proporcionado una cobertura más amplia y de mayor calidad de los otrora “servicios públicos”. En este

6. *El Financiero*, 26 de febrero de 2009, México, p. 31.

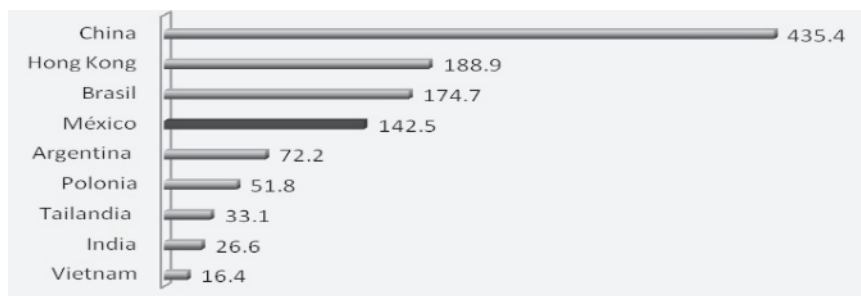
sentido, millones de latinoamericanos tienen hoy en día mayor acceso a telecomunicaciones, electricidad y agua potable.

- El PIB real creció a un promedio de 3.4% en la década de 1990, muy por encima del 1.2% registrado en los ochenta.
- El nivel de exportaciones se incrementó a un promedio de 10%, dos veces la tasa de la década anterior. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), el incremento del comercio intra e interregional contribuyó a elevar la productividad y a crear mayores y mejores empleos.
- La inflación se redujo en toda la región, pasando de 500% en 1999 a 70% en 2001, y en algunos países como México y Chile se redujo de 100 a 4 ó 3% en los primeros años de esta década.
- De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la pobreza descendió de 41% en 1990 a 35% en 1990, y en países como Chile, Brasil y México se han observado resultados favorables con programas sociales establecidos por los gobiernos de los países anteriormente mencionados.
- La IED ascendió de 9,000 millones de dólares a 76,000 millones en 2000, lo que es inherente al incremento de las exportaciones y a la inserción de la región en el marco de la globalización, así como a la regionalización económica.

México en la nueva América Latina

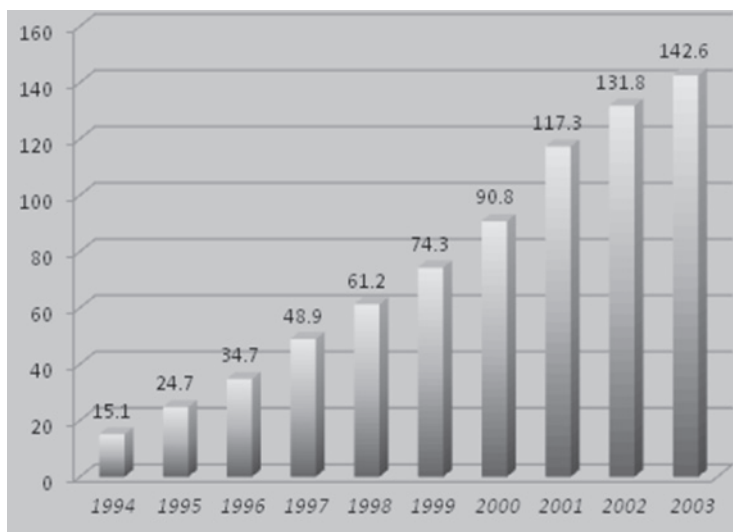
México fue uno de los primeros países de América Latina que inició con reformas estructurales. Los efectos de dichas transformaciones tuvieron una respuesta muy positiva en la economía mexicana, sobre todo durante los primeros 10 años. Asimismo, este país se convirtió en una de las principales economías del mundo emergente que empezó a absorber cada vez más mayor IED, convirtiéndose en 2004 en uno de sus principales receptores, después de China, Hong Kong y Brasil (anexos 1 y 2).

Gráfica 1
Principales receptores del ied 1997-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD.

Gráfica 2
IED en México acumulada 1994-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera.

El país cuenta con un importante desarrollo tecnológico e infraestructura, y fue el líder de América Latina durante varias décadas en términos del alcance y profundización de sus reformas estructurales, así como de su acelerada apertura económica y procesos de privatización de sus otrora empresas paraestatales. En este contexto, en la comunidad internacional se llegó a denominar al proceso de transformación de este país como “el milagro económico mexicano”, e incluso algunos países del mundo como la ex Unión Soviética (URSS) trataron de analizar las reformas estructurales mexicanas en aras de aplicarlas en el marco de la *Perestroika* que, como es bien conocido, fue la principal política creada por Mijaíl Gorbachov con la finalidad de salvar la cuasi inevitable fragmentación de la URSS (Gorbachov, 1987: 234).

Sin embargo, en los últimos años el desarrollo de México y el avance de sus reformas estructurales se han visto en un estado *sine die* debido a la enorme inmadurez política de las principales fuerzas políticas de este país, que no han permitido que dichas reformas evolucionen, e incluso las han convertido en un juego de suma cero. En este sentido, las reformas fiscal, laboral, educativa y energética aún se encuentran muy lejos de fortalecer las variables *sine qua non* que el país necesita para fortalecer y acelerar su desarrollo. Cabe subrayar que aunque se han logrado algunos avances en relación con algunas de estas reformas, en específico con la fiscal y la energética, el país aún se encuentra muy lejos de una verdadera reestructuración.

Ante este panorama, México ha perdido una enorme competitividad *vis-à-vis* respecto de las economías del mundo emergente más importantes como los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), así como de otras economías como Corea del Sur, Chile, Malasia, Indonesia y Singapur, países con los que compite frecuentemente con la finalidad de absorber mayor IED, tecnología y sobre todo *know-how*. Según el Foro Económico Mundial (FEM), la competitividad de la economía mexicana ha registrado enormes espacios en el concierto económico mundial; por ejemplo, de 1996 a 1999 México era el país número 31 en términos de mayor competitividad internacional, en 2001 ocupó el número 42, en 2002 pasó al lugar 45, en 2003 al 47, y en 2005 al 45. Las cifras continúan empeorando; según el FEM, en 2008 la economía mexicana ocupó el lugar número 60,⁷ quedando muy por atrás de economías que anteriormente eran vistas en este país como “subdesarrolladas”, o incluso muy lejos de estar al nivel del “otro milagro económico mexicano”, como Chile o Brasil.

Por otro lado, el crecimiento de las maquilas, el sector turístico y el de servicios, y la capacidad de exportación del país fueron bastante notorios, sobre todo durante las primeras fases de la inserción del TLCAN y de la apertura económica del país. Cabe subrayar que nunca antes en la historia contemporánea de México arribó al país tal dimensión de IED, amén de las variables antes mencionadas. Asimismo, México ni siquiera figuraba como uno de los principales socios económicos de Estados Unidos. A partir de la creación del TLCAN, la economía mexicana se convirtió en 2004 en el segundo socio comercial más importante de ese país, empero desplazado por China en 2006, ubicándolo actualmente como su tercer socio económico comercial. Cabe subrayar que este desplazamiento se debió en gran medida a la enorme erosión de la competitividad de la economía mexicana, así como por el enorme estancamiento que ha sufrido la evolución de las reformas estructurales, y sobre todo por la gran falta de inversión en desarrollo científico, tecnológico y en recursos humanos.

Las nuevas maquiladoras que se establecieron en el país, sobre todo en la región del norte, provenientes no sólo de Estados Unidos y de Canadá, generaron mayores y mejores empleos, así como la libre exportación de productos agrícolas hacia el mercado de Estados Unidos y Canadá, lo que por años se pudo observar como un gran éxito de la apertura de la economía mexicana. Sin embargo, estos logros dejaron de ser tales debido a que no se tomaron las medidas necesarias para modernizar el campo, a pesar de los 15 años de gracia que se consideraron en el TLCAN con la finalidad de que México modernizara su sector agrícola y pudiera competir de mejor manera con Estados Unidos y Canadá, así como para desarrollar el capital humano y hacerlo lo suficientemente capaz para generar tecnología y crear bienes y servicios con un valor agregado.

En este sentido, gran parte de la industria mexicana continúa exportando productos agroalimentarios con escaso desarrollo tecnológico y con muy poco valor agregado, mayoritariamente hacia Estados Unidos. Asimismo, la economía continúa siendo

7. *El Financiero*, 6 de febrero de 2008, México, p. 9.

altamente dependiente del mercado estadounidense; por sólo citar un ejemplo, más de 93% del comercio exterior de este país se dirige hacia el área de libre comercio de América del Norte. Lograr la independencia económica supone tecnificar la industria e invertir en el desarrollo del capital humano. Ya no basta con la creación de mayores empleos a partir de maquiladoras y ofrecer mano de obra barata hacia los principales socios comerciales del país, que buscan en su gran mayoría trabajadores poco calificados e inclusive aprovecharse de la debilidad de las instituciones políticas y de regulaciones flácidas en cuestiones medioambientales. Es necesario hoy más que nunca incentivar la creación de empleos calificados, que son a la vez los que reciben mayores salarios, lo que permitirá que a largo plazo los mexicanos equiparen su calidad de vida con la de sus socios económicos de América del Norte, así como encontrar un equilibrio en la cohesión social de los mexicanos.

Es cierto que los gobiernos mexicanos de los últimos años han efectuado un gran esfuerzo por llevar la educación, aun la de nivel superior, a todos los rincones del país e incluso a los estados menos favorecidos como Chiapas, Oaxaca y Guerrero. Empero, la aceptación del desafío de mejoras sustanciales de la calidad de dicha educación está aún pendiente. Los recursos destinados a este rubro naufragán en el universo de las discusiones políticas, los sindicatos que se oponen a cualquier tipo de reformas que afecten sus intereses, así como en el marco de una estructura burocrática ineficiente y con intereses propios ajenos al objetivo que puede justificar la apuesta por una educación de calidad.

México sólo puede independizar su economía de la de Estados Unidos sobre la base de una política de diversificación económica internacional, que hoy en día cuenta con todas las bases debido a la considerable cantidad de tratados de libre comercio y asociaciones económicas que ha suscrito este país con diversas economías del mundo, como por ejemplo la Unión Europea (UE), Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Nicaragua, Uruguay, Chile, Israel, Japón, Guatemala, Honduras, Bolivia y el Salvador, así como con las economías de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC): Suecia, Dinamarca e Islandia.

Por otro lado, México debe implementar políticas que le permitan acceder libremente a la alta tecnología de Estados Unidos y de Canadá; dichas políticas, desde la perspectiva de los autores, podrían inscribirse en el nuevo marco de cooperación que se desea incorporar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o en la evolución que se desea suministrar a la relación tripartita entre Canadá, Estados Unidos y México. En adición, la apreciación del euro frente al dólar debería ser un factor coyuntural importante para que los exportadores mexicanos miren hacia el viejo continente, pero con una perspectiva de largo plazo debido a que las manufacturas mexicanas pueden tener un excelente acceso al mercado europeo sobre la base del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación suscrito entre México y la UE en el año 2000. Sin embargo, el mercado europeo es altamente competitivo y por lo tanto requiere de las más altas normas técnicas, cuidados fitosanitarios y una excelente presentación del producto. En suma, todo lo que supone una industria de alta calidad y con un gran desarrollo tecnológico.

Es importante subrayar el escaso impulso a la modernización del agro y en general hacia el desarrollo tecnológico, lo que hace que el país no pueda competir ni siquiera con su más tradicional producto: el maíz. La tecnificación de la industria en general, incluida la agroindustrial, con posibilidades de éxito supone el desarrollo consecuente del capital humano; esto asegurará, por un lado, las posibilidades de independencia de la economía nacional de cualquier posible mercado y el mejoramiento sustancial de la cohesión social del país. Sin duda alguna, no es lo mismo una sociedad del conocimiento que produce chips para computadoras y que posee el *know-how* para elaborar bienes con un alto componente tecnológico, que una economía que depende de un débil sector energético, de las remesas de millones de inmigrantes, así como de un sector turístico cada vez menos competitivo.

Por otro lado, los beneficios obtenidos por México a partir de la suscripción de varios tratados de libre comercio establecidos con sus principales socios comerciales anteriormente expuestos en este artículo, no se han visto reflejados en un gran progreso tecnológico, ni mucho menos en la mejora de la cohesión social del país. En realidad las diferencias societales se han acentuado aún más después de la inserción del TLCAN y de la apertura económica del país, estableciéndose un especie de “muro de contención” en términos de desarrollo económico, social e inclusive cultural entre el norte, el centro y el sur del país. Dichas diferencias son tan sorprendentes hoy día que pareciera que actualmente existen “tres países en uno” que giran en torno a direcciones económicas y políticas diversas.

Finalmente, desde la perspectiva de los autores México hoy en día enfrenta uno de sus mayores retos en toda su historia contemporánea. En suma, finalizar con sus reformas estructurales, incrementar la participación de la sociedad civil en las problemáticas cotidianas del país, y unificar la voz de los partidos políticos en aras de promover políticas *ad hoc* con la finalidad de avanzar hacia el desarrollo científico y tecnológico, el desarrollo del capital humano, así como encontrar un equilibrio social y económico entre los “tres Méxicos”. Sin duda alguna, todo esto permitirá que este país ocupe, como antaño, su papel líder en América Latina, así como en el mundo emergente.

Chile: una economía integrada

Quizás una perspectiva diferente se obtenga desde el punto de vista de la economía chilena o de la brasileña, aparentemente las más exitosas de la región. Analizaremos brevemente la perspectiva chilena, por creerla quizás la menos conocida y por el interés que despierta en un amplio sector de especialistas de la economía internacional, así como de las relaciones internacionales.

En el concierto latinoamericano la economía chilena es una de las más abiertas al comercio mundial según el Foreign Policy Globalization Index. Chile ha suscrito, a la fecha, 19 acuerdos comerciales con 55 países. Actualmente el gobierno chileno ha ratificado tratados de libre comercio (TLC) con 11 naciones, entre ellas Estados Unidos, México y la República Popular China. La apertura económica ha impactado

fuertemente en la economía nacional y, como veremos más adelante, ha transformado la estructura del comercio exterior respecto a sus socios comerciales y ha diversificado activamente sus exportaciones.

La transformación radical de la estructura económica en Chile tuvo como punto de partida la segunda mitad de los años setenta. La economía de libre mercado en el sentido clásico de la ciencia económica es el esquema de desarrollo propuesto y prevé, entre sus drásticas medidas, la liberalización del comercio exterior. Posteriormente la acelerada globalización de la economía exigía, en gran medida, los cambios estructurales que Chile ya había iniciado. En alguna medida el mundo de la globalización no llegó a Chile, sino que Chile ingresó a este mundo.

Es importante señalar que hasta mediados de los años setenta el MSI fue uno de los ejes principales del esquema de desarrollo económico en Chile. Bajo esta política, los altos aranceles otorgaban prácticamente completa protección a la industria manufacturera. Como consecuencia, los chilenos se habían acostumbrado a consumir bienes de consumo *made in Chile* no por privilegiar la industria nacional sino que, debido a las prohibitivas barreras aduaneras, era prácticamente imposible consumir bienes y servicios extranjeros. En 1973 el arancel modal era de 90% y el arancel máximo de 300%. Sumado a las altas tasas aduaneras existían otras barreras de protección, como un depósito de garantía sin intereses equivalente a 10 veces el valor de la cantidad importada, tasas múltiples de cambio, permisos de importación y prohibiciones.

A la luz de la historia, Chile es el primer país de la región que lleva a cabo el proceso de apertura económica que reemplaza drásticamente la política de sustitución de importaciones. Es importante mencionar que este proceso se ha implementado en la mayoría de los países de la región, en diferentes tiempos y con diferentes alcances. Lo distintivo de su aplicación en Chile fue la velocidad y el costo social asociado a su aplicación. En efecto, el proceso de sustituir el proteccionismo económico por una liberalización ortodoxa de la economía aconteció en un periodo de tiempo muy breve, en donde los principales agentes económicos involucrados y afectados no recibieron ningún tipo de señal por adelantado. Para empezar, se eliminaron la mayoría de las barreras no arancelarias y se unificó el mercado cambiario, y después los aranceles se redujeron en forma escalonada hasta una tasa pareja de 10% en prácticamente todas las mercancías. A diferencia de muchas otras economías, todo lo anterior tuvo lugar en un periodo de un año, sin aviso previo.

Un paréntesis en el proceso de liberación se observa con el estallido de la crisis de la deuda. Los aranceles se elevaron hasta un nivel de 35%, pero no se reintrodujeron las barreras no arancelarias. Posteriormente se bajaron de nuevo las tasas aduaneras y llegaron a 15% en 1984. En 1991 los aranceles se redujeron a 11%. Desde 1999 las tarifas aduaneras se han venido reduciendo con un punto porcentual al año, desde 11% hasta el nivel de 6% en 2005 (Becerra, 2006).

El crecimiento económico sostenido de los últimos años, registrado por la economía chilena, ha acaparado la atención de especialistas, y la literatura económica caracteriza el modelo chileno de exitoso. La apertura a la economía internacional se destaca como una de las variables que explican el buen desempeño de la economía

chilena (De Gregorio, 2004); así, se considera la apertura comercial de Chile como una de las principales determinantes de su crecimiento económico (Fuentes y Mies, 2005). Vale la pena agregar que el tamaño pequeño de la economía chilena permite aprovechar economías de escala al participar en una economía globalizada. También permite una mayor especialización productiva en sectores con ventajas productivas.

En el cuadro 1 se muestra el desempeño del PIB y del sector externo durante el periodo 1974-2007. Con el fin de profundizar y comparar el desarrollo del sector externo, se eligió como punto de partida el año 1974. El cuadro 2 nos enseña que, a diferencia de las exportaciones, las importaciones en 1974 eran considerablemente mayores. El aumento del comercio exterior y de la apertura comercial (medida como la suma de las importaciones más las exportaciones) es positivo hasta los años ochenta. Las crisis internacionales afectan de manera significativa a la economía chilena; como consecuencia de ello caen las importaciones y la apertura comercial se reduce a 38.3%, es decir, el valor más bajo registrado durante los últimos 30 años. La situación se revierte a partir de los años noventa; el comercio exterior crece a un ritmo sostenido y la apertura comercial en 2007 fue de 86.3%. Las estadísticas oficiales revelan que entre 1986 y 2007 el PIB se triplica, las importaciones crecen en 10 veces y las exportaciones se multiplican por seis veces.

Cuadro 1
Chile: participación porcentual de las importaciones y exportaciones
en el PIB, 1974-2007

<i>Año</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Apertura comercial</i>
1974	25.6	14.3	40.0
1980	30.4	23.7	54.1
1986	15.2	23.1	38.3
1990	20.5	26.4	46.9
1995	27.8	28.7	56.5
2000	30.5	34.6	65.0
2005	40.2	38.6	78.7
2006	42.6	39.0	81,5
2007	46.3	40.0	86.3

Fuente: Banco Central de Chile.

Cuando comparamos la estructura del comercio exterior de Chile de los años setenta con la de hoy, no cabe duda que el acceso a nuevos mercados y productos permitió cambiar radicalmente la estructura del destino y origen de las exportaciones respecto de las importaciones. Los cuadros 1 y 2 jerarquizan los 15 principales socios comerciales de Chile. Como bien se puede observar, la posición de los principales aliados comerciales de este país cambia a través del tiempo. Lo anterior parecerá normal luego de muchos años de intercambio comercial. No obstante, es importante destacar que el nuevo abanico de socios comerciales responde al aumento de la competitividad de las mercancías chilenas en el mercado internacional; al mismo tiempo, a la capaci-

dad y confianza que proporciona actualmente la economía chilena en aras de atraer inversión y productos extranjeros.

Tradicionalmente el mercado de Estados Unidos era dominante en el comercio exterior chileno. Durante muchos años más de un tercio de las exportaciones e importaciones estaban orientadas hacia dicho mercado. El anexo 4 muestra que el destino principal las exportaciones era en 1984 el mercado de Estados Unidos. En ese año 22.8% del total exportado tenía como referencia ese destino. La importancia de Estados Unidos disminuye paulatinamente y alcanza sólo 11.8% del total en 2007. Otra observación relevante es la participación de China, que se consolida como el principal socio comercial de Chile. Una explicación del incremento de las exportaciones hacia ese gigante económico la encontramos en las ventas de cobre. En efecto, la demanda de ese metal y de otras materias primas por parte de este país ha repercutido fuertemente en la economía mundial y ha beneficiado a Chile debido a que el cobre constituye su principal producto de exportación.

Como ya mencionamos, la globalización ha cambiado el abanico de los principales socios comerciales de Chile. Por un lado, ha desplazado a algunos países que durante años tuvieron un peso relativo importante en la estructura de sus exportaciones, como por ejemplo Argentina, Bélgica e Inglaterra. Por otro lado, la presencia de las economías asiáticas ha venido aumentando en forma sostenida en los últimos años y concentra más de un tercio del total exportado. Tradicionalmente las exportaciones a Oriente tenían por destino el mercado japonés, en tanto que en la actualidad el número aumentó a cinco países: China, Corea del Sur, Taiwán, Japón e India. Es interesante mencionar que la India prácticamente no figuraba en las estadísticas anteriores del comercio exterior chileno. Como se puede observar en el anexo 4, ocupa hoy en día el puesto número 13 y probablemente seguirá aumentando su participación si consideramos que los medios de comunicación actualmente en Chile destacan que las intenciones tanto de los inversionistas chilenos como de los hindúes es invertir en las direcciones correspondientes. Lo anterior se facilita gracias a la firma de ambos gobiernos de un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP).

Por el lado de las importaciones, el mundo globalizado también se hace presente en la estructura de bienes y servicios provenientes del extranjero. El cuadro 3 revela que la participación de Estados Unidos ocupa el primer lugar en los dos años destacados; sin embargo, disminuye su peso relativo en 2007. Los resultados para el año 2007 son en gran parte atribuibles a la dinámica de la política exterior del gobierno chileno. La firma activa de tratados comerciales ha cambiado la anterior tradicional estructura de las importaciones. Como consecuencia, la participación porcentual de las importaciones de Estados Unidos y de Europa disminuye. Simultáneamente, observamos un aumento significativo de la participación en las importaciones de los países de la región y un fuerte incremento de las importaciones provenientes de Asia. En relación con Asia, es importante destacar que en 1984 solamente Japón, con 9.0% de las importaciones, figuraba dentro de los 15 principales socios comerciales. En tanto, en 2007 el número había aumentado a tres y en conjunto representaban 20.4% sobre el total importado.

Cuadro 2
Chile: principales países de destino de las exportaciones, 1984 y 2007

1984			2007		
	<i>País</i>	<i>% del total exportado</i>		<i>País</i>	<i>% del total exportado</i>
1	EUA	22.8	1	China	14.1
2	Japón	10.3	2	EUA	11.8
3	Alemania	9.7	3	Japón	9.2
4	Reino Unido	6.7	4	Holanda	6.3
5	Brasil	5.5	5	Brasil	5.8
6	Italia	5.2	6	Corea del Sur	5.4
7	Francia	3.8	7	Italia	4.9
8	Holanda	3.7	8	Francia	3.3
9	China	3.3	9	México	3.2
10	Bélgica*	2.4	10	Taiwán	2.8
11	Corea del Sur	2.3	11	España	2.7
12	Argentina	2.2	12	Alemania	2.5
13	Canadá	2.0	13	India	2.2
14	España	1.9	14	Canadá	2.1
15	Suecia	1.4	15	Perú	1.9

* Incluye a Luxemburgo.

Fuente: Banco Central de Chile, *Indicadores de comercio exterior*.

El crecimiento económico experimentado por la economía chilena ha significado, entre otras cosas, cambios radicales en los patrones de consumo o, expresado de otra forma, ha transformado drásticamente la demanda de bienes y servicios de la población. Por consiguiente, el valor barato de las importaciones, gracias a los bajos aranceles, ha posibilitado satisfacer la creciente demanda de bienes importados. De acuerdo con la teoría del comercio internacional, las importaciones en el marco de la política exterior de comercio han contribuido a la “creación de comercio” (*trade creation*). Esto se expresa en el aumento y diversidad de productos importados a bajos precios, es decir, una maximización del bienestar social.

Por último, debemos agregar que los cambios ocurridos en el comercio internacional y los llevados a cabo por la política activa de comercio exterior en Chile fueron diseñados en el marco de una misma perspectiva; no obstante, ocurren en tiempos y ámbitos diferentes. Chile aprovecha las ventajas comparativas que le ofrecen ciertos mercados; al mismo tiempo, la globalización fomenta la competitividad y ofrece el acceso a nuevos mercados. En el caso particular de Chile, la globalización otorga posibilidades de aprovechar ventajas comparativas para colocar productos, como también para comprar a precios favorables.

Cuadro 3
Principales países de origen de las importaciones de Chile, 1984 y 2007

1984			2007		
	<i>País</i>	<i>% del total importado</i>		<i>País</i>	<i>% del total importado</i>
1	EUA	21.5	1	EUA	17.1
2	Japón	9.0	2	China	11.0
3	Brasil	8.5	3	Brasil	8.5
4	Venezuela	7.3	4	Argentina	8.1
5	Alemania	6.2	5	Corea del Sur	5.1
6	Argentina	4.6	6	Japón	4.3
7	Francia	2.8	7	Colombia	3.4
8	España	2.3	8	Alemania	3.1
9	Reino Unido	2.3	9	Perú	3.0
10	Holanda	2.2	10	México	2.8
11	Canadá	1.9	11	Angola	2.7
12	Italia	1.9	12	Ecuador	2.6
13	Perú	1.4	13	Canadá	1.6
14	Ecuador	1.3	14	España	1.5
15	Bélgica*	1.3	15	Francia	1.5

* Incluye a Luxemburgo.

Fuente: Banco Central de Chile, *Indicadores de comercio exterior*.

Retos para América Latina en el marco del siglo xxi

Materia pendiente es la de analizar el desarrollo futuro de la economía de América Latina en el contexto de los desafíos que la globalización y el desarrollo tecnológico impone a todos los países y regiones del mundo. América Latina debe reconsiderar si sus expectativas de crecimiento económico y social continuarán basadas en la exportación de materias primas, o bien si enfrentará decididamente las exigencias de eficiencia y competitividad que el desarrollo tecnológico y la competitividad económica internacional constituyen hoy en día.

De no afrontar este reto, el crecimiento económico seguirá siendo altamente dependiente y cíclico. Por otra parte, como bien lo ejemplifica el caso de Perú, el crecimiento del PIB no necesariamente connota un gran avance en términos de desarrollo económico y cohesión social. Entendemos que no repercute de igual forma en el bienestar social de un país, un millón de dólares obtenidos como beneficio por la producción de productos agrícolas primarios, que un millón de dólares generados como resultado de un proceso de la elaboración de bienes o servicios cuyo resultado sea un producto procesado con alta tecnología o *know-how*.

El mercado globalizado demanda productos de alta tecnología y con un valor agregado que los países de América Latina hoy en día no pueden producir, ni mucho menos competir con economías desarrolladas, ciertamente por las posibilidades que el incremento de sus exportaciones primarios le dio, sobre los que pueden transformar su producción. Naturalmente, para que el uso de la tecnología en la economía

tenga éxito, debe realizarse un esfuerzo mayúsculo destinado a modificar la estructura productiva que implica el desarrollo del capital humano, así como de las condiciones institucionales y el desarrollo de incentivos para el desarrollo de la ciencia y la tecnología. En este contexto, queda claro que los desempeños de Chile y Brasil parecen haber sido los más exitosos de toda América Latina, quedando rezagados países con un gran peso en el concierto latinoamericano, como Argentina y México.

En los cuadros 1 y 2 se ha mostrado que el crecimiento de los países hacia estados de alto bienestar social, implica la superación de niveles umbrales en la capacidad técnica de las pequeñas y medianas empresas (pymes), así como de las grandes empresas transnacionales y en el desarrollo del capital humano. Si estos valores no son satisfechos por ambos factores a la vez, el resultado será el desperdicio de los esfuerzos realizados. Las externalidades positivas que sobre la sociedad genera este desarrollo, hacen que la participación del Estado sea considerada hoy en día como un elemento *sine qua non* en su calidad de generador de buenas condiciones hacia el desarrollo de empresas transnacionales latinoamericanas tecnológicamente avanzadas, así como para el desarrollo del capital humano.

Los índices de inversión actuales en ciencia y tecnología en América Latina no demuestran precisamente, con excepción de Brasil y Chile, una gran voluntad por parte de los gobiernos latinoamericanos por un compromiso real inherente hacia el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Por citar un ejemplo, México es la economía número 12 del mundo y su inversión en dicho rubro es, la mayoría de las veces, superada por países con un peso similar en el concierto económico mundial.

Entendemos que esto supone la participación del Estado en la economía, pero no como se efectuaba anteriormente con el otrora MSI, en donde el Estado actuaba de una manera paternalista, generando de esta forma una enorme ineficiencia, corrupción, grandes monopolios, y mantenía empresas paraestatales que en las fases finales del MSI eran ineficientes en extremo y prácticamente poco competitivas en la economía internacional.

En la actualidad es fundamental contar con un Estado que promueva políticas de apertura hacia el exterior, así como mayor y mejor inversión en términos de investigación científica, que aliente el crecimiento económico de estos países, así como que establezca las condiciones propicias para la creación de mayores y mejores empleos, lo que contribuirá sin duda alguna a contrarrestar los dilemas más grandes que enfrenta la región. En pocas palabras, desarrollo económico, cohesión social y competitividad internacional. De nada sirve que algunos países de la región como Argentina, México, Uruguay y Perú hayan experimentado un notorio crecimiento económico en los últimos años, si no se fomenta la cohesión social y se incrementa la competitividad de las economías latinoamericanas, tal y como ha sucedido en otras regiones del mundo citadas con anterioridad en este artículo.

Conclusiones

América Latina ha logrado enormes avances en términos políticos y económicos, incluso culturales. Como se puede observar en este artículo, la mayoría de los países de la región son gobernados hoy en día por sistemas políticos democráticos y cuentan con economías de mercado. En este marco de ideas, las transformaciones desde ambas aristas han sido totalmente radicales. Asimismo, la región ha experimentado un crecimiento económico difícilmente previsto en años recientes, hasta convertirse de esta manera en una de las regiones del mundo emergente más atractivas para la IED. En adición, economías con gran peso en el concierto latinoamericano como Brasil, Chile y México se han convertido por vez primera en toda su historia en exportadores de alta y mediana tecnología, y la región se encuentra inmersa en plena globalización, así como en plena regionalización económica, bajo diferentes esquemas de integración citados con anterioridad en este artículo, lo que ha permitido un gran incremento en el marco del comercio intrarregional y también interregional.

Sin embargo, hoy más que nunca los gobiernos, los partidos políticos, así como la sociedad civil de América Latina deben trabajar unidos y sumar esfuerzos en aras de concluir de una vez por todas con la reformas estructurales en la mayoría de los países de la región, con el objetivo de incrementar el crecimiento económico, fortalecer la competitividad, acentuar notoriamente el desarrollo económico y fomentar la endeble cohesión social que se observa en toda la región. Asimismo, es imperativo fortalecer el Estado de derecho, fortalecer las instituciones políticas, mejorar el sistema de recaudación fiscal y la calidad del sistema político democrático, así como edificar la infraestructura propicia para que América Latina logre liberar de una vez por todas sus enormes potencialidades.

De suceder lo contrario, la región jamás incrementará su desarrollo económico ni mejorará su endeble cohesión social, poniendo en gran riesgo los grandes avances económicos y políticos que se han registrado en las últimas tres décadas. De igual manera, de fracasar las reformas estructurales la región podría enfrentar el enorme riesgo del retorno de los sistemas políticos de corte populista, tal y como lo ejemplifican los casos de Bolivia y Venezuela que, como se mencionó, podrían poner en gran riesgo el crecimiento económico, la paz y la estabilidad de la región.

Además, América Latina necesita hoy más que nunca la transición de su orientación productiva, de los productos agrícolas primarios, a la generación de bienes y servicios con valor agregado. Para que la tecnología tenga éxito en las economías de la región, éstas deben invertir sustancialmente en ciencia y tecnología, y sobre todo en el desarrollo del capital humano; de esta manera los latinoamericanos, desde México hasta Argentina, lograrán incrementar su calidad de vida y equipararla con la de sus principales socios económicos interregionales.

Sin duda alguna, México fue uno de los primeros países de la región que inició con gran éxito sus reformas estructurales; sin embargo, dicho éxito se ha visto en un estado *sine die* debido a las reformas estructurales que no han sido concluidas. En este contexto, en los últimos años la competitividad de la economía mexicana ha perdido

un enorme peso en el concierto internacional *vis-á-vis* con otras economías latinoamericanas como Brasil y Chile, así como con otras regiones del mundo emergente como Europa del Este y algunos países asiáticos. Debido a la compleja transición política de esta economía, también se observa un gran dilema en relación con la promoción de inversión en términos de desarrollo científico y tecnológico, así como de desarrollo del capital humano y, por lo tanto, de “un país o sociedad del conocimiento”. Dicha inversión en la gran mayoría de los casos naufraga en intereses políticos, en sindicatos obsoletos, así como en la lucha política de los partidos políticos que se oponen a cualquier tipo de reformas que afecten sus intereses, al grado de convertir a la evolución de las reformas estructurales en un juego de suma cero. De esta manera, el impulso hacia el desarrollo de la ciencia y la tecnología y a una sociedad del conocimiento, como ha sucedido en otros países emergentes como Corea del Sur, Irlanda y Taiwán, se ha visto prácticamente paralizado. Asimismo, la enorme apertura económica del país y los tratados de libre comercio suscritos con otras economías de la comunidad internacional han tenido un efecto mayúsculo sobre la economía mexicana en términos macroeconómicos, convirtiéndola en la número 12 del mundo según el FEM, algo totalmente impensable en décadas anteriores. Sin embargo, es importante subrayar que a pesar de dicho crecimiento la economía mexicana aún no ha logrado contrarrestar los retos más graves que enfrenta el país, como por ejemplo la enorme brecha que existe entre el norte, el centro y el sur del país en términos de desarrollo económico, político e incluso cultural, así como la enorme disparidad en términos de equidad social.

Sin lugar a dudas las reformas de Chile y Brasil parecen las más exitosas de la región. Por tal motivo, el primero se ha convertido en un modelo a seguir para otras economías emergentes no sólo de América Latina, sino también para otras economías emergentes del concierto internacional; amén de la velocidad con que se han llevado a cabo dichas transformaciones, sus efectos en su crecimiento económico, el cambio de dirección de sus socios económicos tradicionales, y por la enorme competitividad que ha logrado alcanzar Chile, convirtiéndolo en una de las economías más atractivas y competitivas del mundo emergente.

Sin embargo, a pesar del enorme éxito del caso chileno, este país presenta problemáticas similares a las del resto de América Latina. En suma, la mala distribución de la riqueza económica y otros problemas similares relacionados con la recaudación fiscal. En efecto, los frutos del crecimiento económico no han alcanzado a toda la población y, de acuerdo con el coeficiente de Gini, la desigualdad económica medida entre el decil más rico y el más pobre no ha cambiado durante el largo periodo de bonanza económica.

Como colofón, América Latina es hoy en día una región totalmente diferente de la que conocieron generaciones de apenas cuatro o cinco décadas atrás. Se han registrado enormes avances, como lo mencionan los autores en este artículo; empero, se encuentra inmersa en su problemática histórica que no permite que la región libere todas sus potencialidades, quedando de esta manera relegada a un segundo o tercer plano respecto a las principales economías emergentes como las de Europa del Este y las de algunos países asiáticos.

Referencias bibliográficas

- Accinelli, E., E. Carrera, y S. London (2008) "Complementarily and Imitative Behavior in the Populations of Firms and Workers", *Bulletin of Economic Research*, diciembre.
- Accinelli, E., S. London, y G. Brida (2007) "Crecimiento económico y trampas de pobreza: ¿cuál es el rol del capital humano?", *Investigación Económica*, núm. 261, julio-septiembre, pp. 97-118.
- Accinelli, E., y Pedro Suárez (2008a) "*Regionalismo económico en América del Norte: ¿Hacia la Comunidad América del Norte?*", noviembre, Departamento de Economía de la Universidad de la República, Uruguay.
- (2008b) "*To leave or to stay? Uruguay and Paraguay within the Mercosur*", abril, Departamento de Economía de la Universidad de la República, Uruguay.
- Astíe, Walter (2000) *México en el siglo XXI*, México.
- Autor anónimo (2004) "Integración en América Latina y perspectivas del ALCA", *El Economista Mexicano*, nueva época, núm. 8, octubre-diciembre, México.
- Autor anónimo (2007) "Chile, modelo a seguir", *Letras Libres*, año IX, núm. 105, septiembre.
- Banco Central de Chile (2008) *Indicadores de comercio exterior*, BCCH, Chile.
- Becerra, Gonzalo (2006) "Arancel efectivo de las importaciones chilenas: 2000-2005", *Estudios Económicos Estadísticos*, núm. 50, Banco Central de Chile, Chile.
- De Gregorio, José (2004) "*Crecimiento económico en Chile: Evidencia, fuentes y perspectivas*", Banco Central de Chile, Chile.
- Fuentes, J. Rodrigo, y Verónica Mies (2005) "Una mirada al desarrollo económico de Chile desde una perspectiva internacional", *Economía Chilena*, vol. 8, Banco Central de Chile, Chile, pp. 7-33.
- Gorbachov, Mijaíl (1987) *La Perestroika*, Diana, México, p. 234.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) (2003a) "La nueva diplomacia de Brasil", *Foreign Affairs*, vol. 3, núm. 1, México.
- (2003b) *Foreign Affairs*, vol. 3, núm. 1, México.
- (2008a) "La región más pacífica del mundo", *Foreign Affairs*, vol. 8, núm. 3, México.
- (2008b) "Propuestas para un mundo sin Bush", *Foreign Affairs*, vol. 8, núm. 4, México.
- (2008c) "The New American Realism", *Foreign Affairs*, julio-agosto, México.
- Rodríguez Suárez, Pedro Manuel (2006) *Hacia una nueva Europa*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Serrano, Enriqueta (2008) *Pasado, presente y futuro de la cooperación de la Unión Europea hacia México (2000-2006)*, El Colegio de San Luis.
- Zollick, Robert (2003) *Foreign Affairs*, vol. 3, núm. 1, p. 41.

Factores institucionales que influyen en la decisión de estructura de capital de las empresas en México

MYRIAM ARIAS URIBE¹

LUIS ARIAS FLAVIO FIERRO²

MARCELA DE GUADALUPE PELAYO VELÁZQUEZ³

SANDRA COBIÁN VELASCO⁴

Resumen

El propósito de este trabajo es el análisis de los determinantes institucionales de la estructura de capital de las empresas en México, con base en la revisión de trabajos empíricos realizados a nivel internacional sobre el tema, con el fin de desarrollar un marco de referencia para futuros estudios de los factores que influyen en las decisiones de financiamiento de las empresas mexicanas. Del análisis anterior encontramos que los aspectos legales, las características de los mercados financieros y de gobierno corporativo del país influyen en las tendencias de financiamiento de las operaciones de inversión de las corporaciones.

Palabras clave: estructura de capital, endeudamiento, factores institucionales.

-
1. Profesora del Departamento de Contaduría Pública del Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: miriam.uribe@cucsur.udg.mx.
 2. Profesor del Departamento de Contaduría Pública del Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ifarias@cucsur.udg.mx.
 3. Profesora del Departamento de Contaduría Pública del Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: marcela@cucsur.udg.mx.
 4. Profesora del Departamento de Contaduría Pública del Centro Universitario de la Costa Sur, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: scobian@cucsur.udg.mx.

Introducción

La estructura financiera de las empresas (EF) está formada por la combinación de recursos propios y ajenos que les permiten efectuar las inversiones necesarias para la realización de sus operaciones de negocios. Estos recursos financieros pueden obtenerse de fuentes externas mediante el endeudamiento o la emisión de nuevas acciones; o bien, de fuentes internas como el autofinanciamiento. Esta relación existente entre recursos propios y ajenos, a largo plazo será el argumento que defina la estructura de capital (EC) de la empresa (Azofra, 1987).

Aspectos relacionados con el riesgo y la toma de decisiones con información limitada están presentes en la elección de la EC. Al decidir financiar sus operaciones con capital o deuda, las empresas deben considerar el riesgo relacionado con la posibilidad de quiebra, o bien la pérdida de la propiedad y el control de la firma. Esta elección resulta crítica dentro de una organización de negocios (Simerly y Li, 2000); en ella influyen tanto factores internos como externos a la empresa.

Es importante analizar los factores externos o institucionales que influyen en la decisión de EC de las empresas mexicanas, ya que este análisis será de utilidad para conocer de qué forma las características del entorno de negocios determinan las decisiones de financiamiento. El presente trabajo permitirá desarrollar un marco de referencia que podrá ser empleado en futuros estudios empíricos sobre el tema.

Aun cuando diferentes corrientes del área financiera han realizado análisis de los determinantes de la EC, no se ha llegado a resultados concluyentes sobre el tema. Los trabajos de investigación han sido realizados principalmente en países desarrollados; sin embargo, en el caso de países en desarrollo aún existe mucho trabajo por realizar para encontrar cuáles son realmente los factores que influyen en la EF.

El objetivo general que persigue este documento es desarrollar un marco de referencia sobre los factores institucionales que influyen en las decisiones de financiamiento de las empresas en México. Para la realización de este trabajo se llevará a cabo una revisión de diversos estudios sobre el tema realizados a nivel internacional, que realizan aportaciones sobre los aspectos determinantes de la EC de las empresas en países desarrollados y en países en vías de desarrollo, analizando particularmente aquellos aspectos institucionales característicos de cada país (Chui, et al., 2002; Gosh, et al., 2000; Rajan y Zingales, 1995; Atkin y Glen, 1992).

Posteriormente se analizarán los factores propuestos por estos trabajos y la importancia de los mismos para determinar su relevancia en la EC de las empresas mexicanas. Una vez identificados estos factores, se llevará a cabo una discusión sobre las condiciones que prevalecen en México y que pueden influir en las decisiones de financiamiento de las empresas ubicadas en este país. Es importante analizar las condiciones existentes en el ambiente en el que operan las empresas y la influencia de los mismos en las decisiones de financiamiento, debido a que estas actividades de financiamiento están relacionadas con la inversión empresarial, que a su vez es fuente de desarrollo económico (Torre y Schmulkler, 2007).

En el siguiente apartado se presenta una definición del concepto de EC que será de utilidad para contextualizar la variable de estudio.

Concepto de estructura de capital

La EC es la combinación de los diferentes títulos emitidos por la empresa (Brealey y Myers, 2003), títulos de deuda o emisión de acciones. Azofra (1987), en su tesis doctoral sobre el tema, la define como la combinación de recursos propios y ajenos que emplea una empresa para financiar sus actividades de inversión.

Partiendo de lo anterior, la empresa en sus decisiones de financiamiento puede considerar el empleo de recursos generados internamente, o bien obtenidos de forma externa a la organización.

- *El financiamiento interno* proviene de los excedentes de flujo de efectivo que genera la operación del negocio. La empresa, al financiar sus actividades de inversión con estos recursos está recurriendo a fondos propiedad de accionistas actuales; por lo tanto, éstos son quienes enfrentarán el riesgo derivado de las operaciones que realice la empresa con ellos; de esta manera la propiedad de la empresa no se verá afectada (Rodríguez, 2003). Otras fuentes de financiamiento interno son las reservas, amortizaciones, provisiones y provisiones (Brealey y Myers, 2003; Azofra, 1987).
- *El financiamiento externo* está formado por aquellos recursos que la empresa obtiene de forma externa mediante la emisión de acciones, o bien por la contratación de deuda, ya sea con instituciones de crédito o por la emisión de títulos en el mercado de valores. Otra fuente de recursos financieros es el crédito comercial, esto es, el crédito otorgado por los proveedores.

Específicamente la EC la integran las deudas a largo plazo y el capital de los accionistas, lo que constituye el financiamiento permanente de la empresa (Cruz, et al., 2003). La elección entre las diferentes modalidades de financiamiento a las que tiene acceso una empresa, es un problema que ha sido estudiado ampliamente en el contexto de los negocios, las finanzas y la estrategia (Salloum y Vigier, 1999). Cada una de estas modalidades tiene ventajas y desventajas para la firma; la elección de la combinación adecuada de las mismas es importante para optimizar recursos y obtener mayores beneficios económicos para toda la organización.

A continuación se realiza un análisis de las principales aportaciones teóricas sobre el tema y de trabajos empíricos relacionados con los determinantes institucionales de la EC de la empresa.

Análisis de estudios previos

Aportaciones teóricas sobre la decisión de EC de las empresas

Teorías desarrolladas en el área de finanzas y de administración estratégica abordan el tema relacionado con la decisión sobre la EC de la corporación. En el área financiera, dos corrientes de pensamiento plantean tesis diferentes. Por un lado, los trabajos de

Modigliani y Miller (MM) constituyen las aportaciones más importantes sobre el tema (Azofra, 1988; Gordon, 1989). El modelo MM, como se le conoce, se fundamenta en dos proposiciones: a) el valor de mercado de una empresa es independiente de su EC , y b) la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente respecto a la razón de endeudamiento expresada en valores de mercado (Brealey y Myers, 2002).

Una de las implicaciones de las proposiciones de MM es que el apalancamiento financiero no está relacionado con la riqueza de los accionistas, por lo tanto el valor corriente de una corporación no tiene relación alguna con el método de financiamiento de sus inversiones. La teoría de MM se fundamenta en el supuesto de la existencia de un mercado perfecto de capitales. Esta teoría describe un estado ideal para el cual la evidencia empírica no ha sido concluyente (Gordon, 1989).

El trabajo de MM surge como respuesta a la posición tradicional, de la cual los pioneros fueron Benjamín Graham y David L. Dood (Azofra, 1988). Los tradicionalistas sostenían que un grado moderado de apalancamiento financiero puede incrementar la rentabilidad esperada de capital propio. Esta teoría nos dice que existe una EC óptima, la cual se determina en el punto en donde se minimiza el costo de capital promedio ponderado.⁵ El argumento fundamental es que la minimización del costo promedio ponderado se presenta en forma concurrente con la maximización del valor de la empresa (Rodríguez Puente, 2003). Para los tradicionalistas la suposición de MM sobre mercados perfectos de capitales constituye una fuente de error en las predicciones. Esta corriente supone que estas imperfecciones hacen que el endeudamiento sea costoso y poco conveniente para los individuos (Brealey y Myers, 2003), quienes tendrán preferencia por el endeudamiento corporativo (Gordon, 1989).

Al existir imperfecciones en el mercado tales como asimetrías en la información, costos de agencia, impuestos corporativos y personales, así como costos de quiebra, existen diferentes enfoques posteriores a MM y a los tradicionalistas para analizar este tema.

Un enfoque que considera la información asimétrica, es la teoría de la clasificación jerárquica de las decisiones de financiación o *pecking order* (Brealey y Myers, 2003). La hipótesis principal sugiere la existencia de un orden en la elección de fuentes de financiamiento, considerando como supuesto básico la existencia de costos relacionados con las asimetrías de la información. Estos costos influyen en la preferencia de las empresas por el financiamiento interno como fuente primaria para la obtención de recursos, empleando el endeudamiento como fuente secundaria y, como última opción, la emisión de acciones (Salloum y Vigier, 1999). Se ha encontrado evidencia empírica que respalda esta teoría en el caso de países desarrollados; pero los resultados han sido contradictorios en países como México, en donde en la década de los ochenta las empresas financiaron sus actividades de inversión emitiendo acciones antes que deuda (Atkin y Glen, 1992); posteriormente, durante los noventa el comportamiento fue

5. El costo de capital promedio ponderado es la rentabilidad esperada de la cartera de todos los títulos de la empresa. Se utiliza como tasa mínima para una inversión de capital (Luherman, 1997).

variable pero prevaleció el empleo de fondos internamente generados (Rodríguez, 2003).

Trabajos empíricos realizados internacionalmente sobre los determinante de la EC de las empresas

Dentro de esta sección se analizarán los trabajos realizados por Arvin Gosh, Francis Cai y Wenhui Li (2000); Michael Atkin y Jack Glen (1992); Raghuram G. Rajan y Luigi Zingales (1995); Andi C. W. Chui, Alison E. Lloyd y Chuck C. Y. Kwok (2002) sobre los determinantes de la EC de las empresas. Estos trabajos han sido realizados considerando diferentes aspectos, ya sean internos o externos que influyen en las decisiones de financiamiento de una organización. Sin embargo, los resultados no han sido concluyentes. Este problema ha sido abordado desde diversos puntos de vista (Barton y Gordon, 1987), considerando tanto aspectos internos como externos a la empresa.

Dentro de los trabajos sobre el tema que consideran aspectos externos a la empresa, se encuentra el estudio realizado por Atkin y Glen (1992), quienes llevaron a cabo un análisis comparativo de las estructuras de capital corporativas a nivel internacional. Empleando datos correspondientes a firmas de los países del grupo de los siete (G-7) y de nueve economías en desarrollo,⁶ estos autores se plantearon un doble objetivo: a) analizar las estructuras de capital corporativas y las diferencias entre los patrones de financiamiento de las empresas de estos países, y b) analizar la posible influencia de las características institucionales o macroeconómicas de cada país. Los autores establecieron como hipótesis básica de trabajo que las estructuras financieras de las empresas diferirían de un país a otro por los objetivos particulares de las empresas y por el ambiente macroeconómico en el que se desenvuelven.

Dentro de los hallazgos de esta investigación, los autores reportaron que el financiamiento de las corporaciones de los países del G-7 se realiza principalmente con recursos internos (utilidades retenidas), posteriormente se emplea financiamiento bancario, y en tercer lugar se encuentra la emisión de nuevas acciones. Estos hallazgos coinciden con la teoría de la clasificación jerárquica de las decisiones de inversión. Sin embargo, en el caso del financiamiento de los países en desarrollo los resultados fueron diferentes. Para estos países el capital externo desempeñó un papel más importante en las estructuras financieras de las corporaciones y los recursos generados internamente se emplearon en menor grado que en los países desarrollados. No obstante, no existió homogeneidad en los resultados obtenidos para estos países; en general puede decirse que en el periodo de estudio (la década de los ochenta) el financiamiento interno no fue suficiente y en algunos países como México se recurrió principalmente al mercado accionario con el fin de obtener recursos.

6. Los países en desarrollo analizados en el trabajo son Corea, Pakistán, India, Malasia, México, Tailandia, Jordania, Turquía y Zimbabwe.

Derivado del análisis anterior, los autores plantean que las características institucionales propias de cada país cumplen un papel importante en las decisiones de financiamiento de sus empresas. Aspectos como el marco legal, el sistema financiero y las características de gobierno corporativo tienen un gran impacto en la decisión de financiamiento (Atkin y Glen, 1992).

Considerando la propuesta anterior, se esperaría que las estructuras de capital de las empresas variaran entre países. Rajan y Zingales (1995) llevan a cabo un análisis empírico con el objetivo de investigar los determinantes de la elección de la EC con base en las diferencias institucionales entre países. En este estudio se examinan las decisiones de financiamiento de empresas que cotizan en los mercados de valores de los países integrantes del “Grupo de los Siete”, considerando los aspectos institucionales inherentes a cada país, revisando las diferencias en las normas contables, los códigos fiscales, la ley de quiebras de cada país y el grado de desarrollo de su mercado de valores.

Los resultados obtenidos aparentemente contradicen lo esperado por la teoría. El grado de endeudamiento de las firmas de los diferentes países en los que se llevó a cabo el estudio es casi similar, aun cuando varían considerablemente en sus procedimientos de quiebra y leyes fiscales. Sin embargo, antes de llegar a una conclusión debemos considerar las características de los países integrantes de la muestra.

Estos países tienen características institucionales similares; por lo tanto, no resulta sorprendente que existan similitudes en su nivel de endeudamiento. Por esta razón en el estudio se realiza un análisis de los aspectos institucionales que pueden ser determinantes en la decisión de financiamiento de una empresa. Entre los aspectos institucionales que los autores consideran que deben ser analizados con mayor profundidad se encuentran el marco legal, la concentración de la propiedad y el estado de desarrollo de los mercados de valores de cada país (Rajan y Zingales, 1995).

Aparentemente la decisión de EC entre los países del G-7 es similar y las características institucionales no ofrecen una explicación clara para este resultado (Atkin y Glen, 1992; Rajan y Zingales, 1995). Sin embargo, no se pueden extraer conclusiones definitivas con los resultados de los estudios anteriores. Los países pertenecientes a este bloque son países desarrollados que pueden tener muchas características en común (Chiu, et al., 2002).

Un trabajo que complementa este punto fue desarrollado por Chiu, Lloyd y Chuck (2002). En esta investigación se considera a la cultura nacional como un factor determinante en la decisión de EC de las empresas de un país determinado. La hipótesis principal de este estudio es que la cultura es un factor importante en la determinación del financiamiento corporativo, debido a que afecta la percepción de la dirección de la empresa sobre los aspectos relacionados con el costo y el riesgo de las diferentes opciones de financiamiento. Para realizar esta investigación se definieron dos dimensiones culturales básicas: a) el nivel de conservadurismo de un país, y b) el nivel de tecnificación. La razón de endeudamiento de la empresa estará negativamente correlacionada con estas dos dimensiones. Así, los hallazgos significativos sugieren que la cultura nacional puede ser una pieza faltante en el análisis de la determinación de la EC.

Otro trabajo realizado sobre el tema, pero a un nivel nacional entre sectores industriales, es la investigación de Gosh, Cai y Li (2000). En este documento se analizan los determinantes de la EC en las industrias manufactureras de Estados Unidos, considerando aspectos internos y el riesgo de negocios. Este estudio muestra una relación significativa entre el riesgo de negocios y el grado de endeudamiento de las empresas. Los hallazgos concuerdan con las propuestas de la teoría tradicional. El riesgo de negocios está asociado tanto con aspectos internos como con aspectos externos a la empresa.

Considerando los resultados de los trabajos analizados anteriormente, existen aspectos institucionales cuya influencia sobre las decisiones de financiamiento de las empresas debe ser estudiada con el fin de aportar evidencia sobre aquellos factores que son importantes para las decisiones de financiamiento de las inversiones de las empresas. Dentro de estos factores importantes se encuentran el marco legal, el mercado de valores y las características de gobierno corporativo encontradas en un país.

Estos factores que influyen en las decisiones de financiamiento de las empresas se encuentran interrelacionados, son afectados por diversos factores económicos y culturales pertenecientes a cada país. A continuación se presenta un análisis de estos determinantes y se argumenta el porqué de su influencia en la estructuración del capital de las empresas.

Influencia de los factores institucionales en la determinación de la estructura de capital de las empresas

Del análisis anterior surge la propuesta de analizar el marco legal, el mercado de valores y las características de gobierno corporativo de las empresas como factores determinantes de la EC, aspectos considerados como imperfecciones del mercado y analizados en el trabajo de MM (Azofra, 1988). A continuación se presenta un análisis del financiamiento de la inversión de empresas no financieras que cotizan en la BMV,⁷ y posteriormente una discusión sobre los aspectos externos que influyen en esta decisión según los resultados obtenidos por los trabajos empíricos anteriores.

Financiamiento de la inversión en México en el periodo 1999-2003

Es importante conocer cuáles han sido las fuentes de financiamiento de la inversión en México. El trabajo realizado por Rodríguez (2003) sobre EC en empresas mexicanas presenta una exposición de los flujos de fondos para el financiamiento del sector privado, empleando datos provenientes de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. En este trabajo se exponen las preferencias en las decisiones de financiamiento, las cuales han presentado un comportamiento variable.

7. Datos tomados del balance general de las empresas no financieras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, eliminando aquellos pertenecientes a los corporativos.

Durante los años de 1990 a 1994 las preferencias fueron variando del empleo de fondos internos hacia el endeudamiento, que alcanzó su punto máximo en 1994, para caer posteriormente durante el inicio del periodo de crisis económica en México. A partir de 1995 el financiamiento con fondos generados internamente cobró importancia y constituyó en algunos años la principal fuente de obtención de fondos para la inversión y la liquidación de pasivos. Es también a partir de esta fecha que las emisiones de capital decrecen y presentan una tendencia irregular.

¿Qué factores influyen en el comportamiento registrado por estas empresas? ¿Por qué el sector empresarial ha recurrido al autofinanciamiento de la inversión? ¿Han influido los factores institucionales como el marco legal, el mercado financiero y los aspectos de propiedad corporativa en este comportamiento?

En el cuadro 1 se presentan los datos en porcentajes de la composición de la EF de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores; para ello se realizó a nivel agregado un promedio de la composición del pasivo y del capital, como medida aproximada para analizar el porcentaje de financiamiento propio y ajeno de estas empresas. Podemos comprobar cómo a partir del año 1999 en promedio las empresas continúan empleando el financiamiento a corto plazo, el cual es principalmente con sus proveedores. Sin embargo, se incrementa la proporción de financiamiento a largo plazo, al recuperarse de la crisis el sector bancario. El empleo de capital propio continúa siendo relevante, disminuyendo la emisión de capital en los mercados de valores.

Cuadro 1
Estructura financiera de las empresas que cotizan en la BMV (%)

<i>Año</i>	<i>Pasivo</i>		<i>Capital</i>	
	<i>Corto plazo</i>	<i>Largo plazo</i>	<i>Minoritario</i>	<i>Mayoritario</i>
1999	20.24	20.12	9.43	50.22
2000	26.35	19.53	12.57	41.55
2001	26.06	22.60	11.85	39.49
2002	23.53	25.73	8.93	41.80
2003	23.38	26.14	8.73	41.75

Fuente: cálculos propios basados en estados financieros de las empresas de la muestra, tomados de la base de datos de *Infosel financiero*.

Cuadro 2
Fuentes de financiamiento por sector industrial.
Promedios para el periodo 1999-2003 (%)

<i>Sector</i>	<i>Pasivo</i>		<i>Capital</i>	
	<i>Corto plazo</i>	<i>Largo plazo</i>	<i>Externo</i>	<i>Interno</i>
Comercio	30.28	7.32%	0.25%	62.15%
Comunicaciones y transportes	25.67	28.10	15.61	30.62
Construcción	24.22	25.19	8.36	42.22
Extractiva	15.85	32.74	10.49	40.91
Servicios	10.56	22.47	7.45	59.53
Transformación	21.58	20.47	9.60	48.35

Fuente: cálculos propios basados en estados financieros de las empresas de la muestra, tomados de la base de datos de *Infosel financiero*.

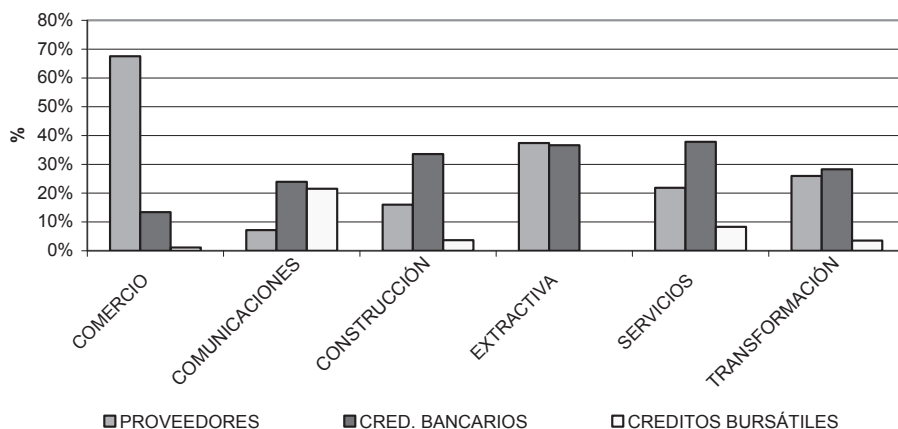
Analizando las fuentes de financiamiento por sector, encontramos que éstas presentan una tendencia similar a la encontrada en la muestra a nivel agregado; sin embargo, el sector comercio en promedio presenta un endeudamiento a largo plazo considerablemente menor que el resto de los sectores industriales, teniendo en promedio mayor capital dentro de su EF. Un punto interesante para analizar esta diferencia sería considerar la competitividad del sector y los aspectos existentes en su ambiente de negocios particular, así como la concentración de la propiedad corporativa dentro de estas empresas y los aspectos relacionados de gobierno corporativo. El sector servicios, por el contrario, presenta un menor promedio en el endeudamiento a corto plazo.

La composición del financiamiento a corto plazo de las empresas de la muestra presenta variaciones, dependiendo del sector industrial al que éstas pertenecen (véase gráfica 1). El crédito con proveedores ha sido una importante fuente de recursos para la totalidad de las empresas mexicanas a partir de la segunda mitad de la década de los noventa debido a la crisis mexicana de 1994. A partir de este periodo el crédito bancario fue restringido, propiciando que las empresas buscaran fuentes alternativas de financiamiento (López, 1999). Las empresas comerciales emplearon un mayor financiamiento con proveedores que el resto de las empresas, con una proporción de 68% del total de su endeudamiento corriente. Por el contrario, el sector comunicaciones y transportes empleó la menor proporción de financiamiento con proveedores entre el total de la muestra: 8% de su pasivo a corto plazo.

Los créditos bursátiles a corto plazo no han representado un porcentaje importante del financiamiento para estas empresas, con excepción del sector comunicaciones y transportes, el cual ha empleado el mayor porcentaje de deuda bursátil. El desarrollo del mercado de valores en México ha sido en forma lenta y son pocas las empresas las que lo consideran como opción de financiamiento. Los créditos bancarios a corto plazo compiten con el financiamiento de proveedores, al ser este último más barato y accesible para las empresas, especialmente en el sector comercio.

Gráfica 1

Financiamiento a corto plazo de las empresas de la muestra. Periodo 1999-2003



Fuente: cálculos propios basados en estados financieros de las empresas de la muestra, tomados de la base de datos de *Infosel financiero*.

Sin embargo, aun cuando el financiamiento con proveedores es importante, ha presentado una tendencia ligeramente decreciente en el sector comercio y muy marcada en la industria extractiva, contrario al comportamiento de las empresas de la industria de la transformación, las cuales han incrementado el uso de este financiamiento, y en los otros sectores en los que ha mantenido una tendencia estable durante el periodo de análisis.

No pueden extraerse conclusiones apresuradas partiendo de los datos anteriores. Las decisiones de financiamiento del sector privado en México no han presentado un comportamiento homogéneo. Pueden explicarse aparentemente por cuestiones relacionadas con el ambiente macroeconómico o institucional característico del país, según los estudios empíricos analizados anteriormente, sin embargo es necesario realizar estudios más profundos que consideren relaciones de causalidad para emitir algún juicio al respecto. Estos estudios exceden el propósito de este trabajo; no obstante, a continuación se presenta un análisis sobre los factores institucionales que pueden ser determinantes en las decisiones de financiamiento del sector corporativo en México.

Marco legal

Los impuestos corporativos y personales, así como los costos de quiebra derivan de las leyes fiscales y mercantiles de cada país. Dentro del marco legal de un país, las cuestiones que son importantes para la decisión de financiamiento de una empresa son las leyes fiscales y las leyes de quiebra. La teoría establece que la financiación mediante deuda tiene una ventaja al existir impuestos que gravan las utilidades empresariales.

El interés que pagan las empresas puede ser deducible para efectos fiscales, lo cual da lugar a un ahorro fiscal proporcionado por la deuda (Brealey y Myers, 2003). Las empresas debieran recurrir tanto como sea posible al endeudamiento, por el ahorro impositivo que éste genera. El impuesto sobre la renta de las empresas puede actuar como un incentivo para el endeudamiento; según la corrección que MM hicieron a su modelo, es la imperfección de mercado más importante a considerar (Azofra, 1988; Cruz, et al., 2003).

Un aspecto a considerar sobre el endeudamiento es el incremento del riesgo de quiebra. Según E. Han Kim (citado en Azofra, 1988):

[...] los costos de quiebra engloban tres componentes principales: 1) Las pérdidas resultantes de la liquidación de la empresa o los costos de reorganización de la misma; 2) Los diversos gastos administrativos que la empresa debe satisfacer durante el proceso de quiebra, y 3) La pérdida de la deducción de impuestos a cuenta que la empresa hubiese percibido en situación de solvencia.

De lo anterior deriva la importancia de las condiciones establecidas en la ley de quiebra de cada país, que deben ser consideradas como un aspecto integral de un contrato de deuda (Harris y Raviv, 1991). Estos aspectos significarán ventajas o desventajas del endeudamiento para la empresa, dependiendo de sus características particulares (Diamond, 1994; O'Brien, 2003).

La Porta, López de Silanes, Shleifer y Vishny (1998) realizaron un estudio sobre aspectos legales y su relación con las finanzas de las empresas. En su trabajo examinan las leyes que cubren a los accionistas corporativos y a los acreedores, el origen de estas leyes y su cumplimiento en una muestra de 49 países. Los autores dividen a los países según el origen de sus leyes: derivadas del sistema inglés o bien del código francés. En el estudio se encontró que aquellos países cuyas leyes derivan del sistema inglés ofrecen una mayor protección tanto a los accionistas como a los acreedores, mientras que los países con leyes derivadas del código francés ofrecen una menor protección a los proveedores de financiamiento externo.

México ha sido clasificado como un país cuyas leyes mercantiles fueron influenciadas por el sistema francés, por lo tanto es considerado como débil en la protección de los derechos de los accionistas y acreedores (La Porta, et al., 1998, 1999), lo cual incrementa el costo del endeudamiento. Lo anterior es importante ya que significa que el financiamiento externo es más costoso para una empresa que el financiamiento interno, lo cual es una explicación para la dependencia que tienen en México las empresas de los recursos generados internamente. Esto origina contradicciones, ya que si bien el endeudamiento permite obtener beneficios fiscales, debe llegarse a un equilibrio que permita a la empresa aprovechar estos beneficios contrastados con los costos que el mismo endeudamiento genera a la empresa. Este análisis no puede hacerse en forma general, sino que deben estudiarse particularmente las características existentes en los diferentes sectores empresariales para extraer conclusiones.

Propiedad corporativa

Los aspectos de propiedad corporativa son importantes para las decisiones de financiamiento de las empresas. Al existir una propiedad dispersa, surgirán problemas de agencia⁸ entre accionistas minoritarios y mayoritarios (Fama, 1980); a su vez, da también lugar a relaciones de agencia entre propietarios y administradores de la empresa (Jensen y Meckling, 1976). Una solución propuesta al problema de agencia es la elección de una EC corporativa con un mayor nivel de endeudamiento (Jensen y Meckling, 1976) como una medida para que los acreedores ejerzan control sobre los proyectos de la firma. Sin embargo, la solución a este problema generado por la dispersión de la propiedad no es así de simple, intervienen muchos factores internos y externos a la firma.

En países con una ley que prevea la protección de los derechos del accionista minoritario se espera una mayor dispersión de la propiedad (La Porta, et al., 1998). En el caso de México, en donde aparentemente los derechos de los accionistas minoritarios no están protegidos al cien por ciento, la concentración de la propiedad es mayor (La Porta, et al., 1999). En el trabajo realizado por La Porta, et al. (1999), los resultados del análisis de la propiedad de un conjunto de países presentan que la propiedad de las empresas mexicanas recae principalmente en familias, y el control de la empresa lo ejerce un miembro de la familia en la mayor parte de las situaciones.

Por lo tanto, la decisión de EC debe analizarse tanto desde el punto de vista de las relaciones de agencia, como de la aversión o gusto personal del director por el endeudamiento. Aparentemente en el caso de México esto puede determinar la preferencia por el empleo de recursos generados internamente para el financiamiento de la inversión. No obstante, es necesario realizar un análisis empírico más profundo para extraer conclusiones al respecto. Otro aspecto importante es que el efecto de la instrumentación de una política monetaria restrictiva que empeora las condiciones de crédito es más pronunciado para las empresas cuya propiedad corporativa se encuentra muy concentrada (Castillo, 2003), que es el caso de las empresas en México (La Porta, 1999). Derivado de lo anterior, es importante estudiar las condiciones existentes en el mercado financiero del país.

Mercados financieros

Las condiciones existentes en los mercados financieros pueden determinar el acceso al financiamiento externo de las empresas, ya sea por la emisión de títulos o bien por la contratación de créditos bancarios. En países con un sistema financiero centrado en las instituciones bancarias, el financiamiento externo estará compuesto principalmen-

8. Jensen y Meckling (1976) definen una relación de agencia como un contrato bajo el cual una o más personas —principal(es)— comprometen a otra persona —agente— a desempeñar algún servicio en su nombre, el cual conlleva la delegación al agente de alguna autoridad para toma de decisiones. De esta manera pueden surgir relaciones de agencia entre accionistas-directivos, acreedores-accionistas y accionistas mayoritarios y accionistas minoritarios.

te por deuda bancaria, mientras que en un país con un sistema financiero centrado en el mercado, el financiamiento recaerá principalmente en la emisión de acciones o deuda (La Porta, et al., 1999).

En México, durante la década de los ochenta las grandes empresas financiaron sus actividades de inversión principalmente con la emisión de acciones (López, 1999). Esto contradice lo previsto por la teoría del *pecking order*, expuesta anteriormente, en la cual las empresas elegirán primero el financiamiento interno antes que el externo (Brealey y Myers, 2003; Rodríguez, 2003). Una explicación proporcionada por López (1999) consiste en que las compañías de mercados en desarrollo, más carentes de efectivo y con menores posibilidades de obtener capital de deuda, recurren a menudo antes al financiamiento accionario externo. Lo que a su vez incrementa sus posibilidades de obtener créditos en el futuro, debido a que comienzan a ser monitoreadas en sus estados financieros y la propiedad corporativa se diluye (Pagano, et al., 1998).

La proporción de las deudas en la EC de la compañía se incrementó en los noventa cuando la apertura de la economía mexicana introdujo a las empresas a los mercados internacionales de capitales y a la deuda en moneda extranjera (López, 1999). Sin embargo, a partir de 1995 existió una reversión de la tendencia de financiamiento, las empresas comenzaron a emplear más el financiamiento interno que el externo y las emisiones de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores disminuyeron (Rodríguez, 2003).

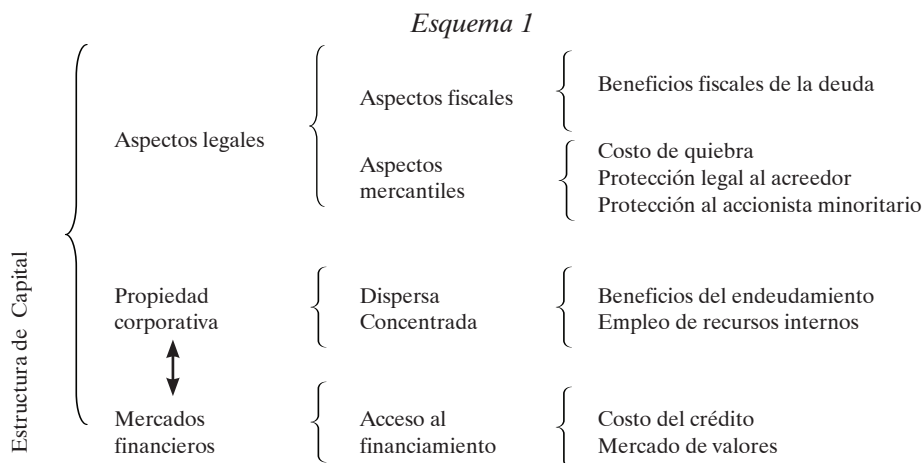
Lo anterior sugiere una relación entre las preferencias de financiamiento de las empresas mexicanas y las condiciones y características del mercado financiero en México. Aún más importante, surge la pregunta: ¿cómo se ha integrado el mercado de valores mexicano con los mercados internacionales ante el efecto de la globalización? Las empresas amplían sus opciones de inversión y elección de fuentes de financiamiento. La elección entre el mercado nacional y el mercado internacional tiene efectos positivos y negativos para la empresa. Al entrar en un mercado internacional, ésta debe transparentar sus actividades de tal forma que puede ser un aliciente para futuros inversionistas (De la Torre y Schmukler, 2007) y en el largo plazo traer beneficios a la empresa.

Discusión

El análisis de los factores institucionales que pueden definir la EC en un país no puede realizarse de forma aislada, sino que deben analizarse en conjunto debido a la interdependencia existente entre los mismos. Los aspectos legales son determinantes en el mercado financiero y en los aspectos de propiedad corporativa, los cuales a su vez pueden influir en la elección de las fuentes de financiamiento de las empresas.

A continuación se presenta una propuesta de la relación existente entre los determinantes institucionales y la decisión de EC de las empresas. Estas relaciones propuestas deben ser analizadas con mayor profundidad en posteriores estudios empíricos, considerando además características internas de las empresas. Aspectos como su orientación estratégica (Barton y Gordon, 1987, 1988), el grado de inversión en activos altamente específicos (O'Brien, 2003; Simerly y Li, 2000), su orientación de

mercado, entre otros, considerando además los aspectos institucionales existentes en México y que son parte del ambiente de negocios en el que operan las empresas.



Conclusión

Dentro de este rompecabezas no hay un resultado definitivo que explique las razones que llevan a una empresa a elegir financiar sus actividades con deuda o por emisión de nuevas acciones. Del análisis de los estudios anteriores se puede concluir que no hay nada escrito en relación con el tema de la EC de las empresas, por lo que debe realizarse más investigación, especialmente en países en vías de desarrollo, en los cuales sus características institucionales y culturales difieren de las características encontradas en países desarrollados.

Los resultados de los estudios empíricos sobre el tema, realizados a nivel internacional, no han sido consistentes. Es necesario realizar investigación especializada relacionada con este tema en las empresas mexicanas con el fin de lograr un mayor entendimiento de sus decisiones de financiamiento, a efecto de diseñar instrumentos adecuados a las necesidades de las mismas que les permitan crecer y generar empleos y bienestar para la sociedad en general. Especialmente tratándose de micro y pequeñas empresas, en las cuales el riesgo de inversión es mayor y el acceso a recursos externos está limitado; por lo tanto, éstas recurren principalmente al financiamiento con proveedores. Una limitante importante para estos trabajos es la falta de datos relacionados con las decisiones de financiamiento de las pequeñas empresas a nivel desagregado, ya que esto representa una barrera para el análisis de casos en sectores específicos.

Debemos considerar que las características de las empresas mexicanas y las condiciones del ambiente en el cual operan, son diferentes de aquellas encontradas en otros países. Existen diferencias en la dispersión de la propiedad, el tamaño y la diversidad

de los mercados financieros, en leyes fiscales y otras instituciones, en las condiciones de la dirección de las empresas (Rodríguez, 2003), entre otros aspectos. Es por ello que existen diferencias en los patrones de financiamiento y en los determinantes de los mismos.

Partiendo de este sencillo análisis, es importante realizar estudios que consideren relaciones de causalidad entre los aspectos institucionales y las decisiones de financiamiento de las empresas en México, teniendo en cuenta las características internas de las mismas (Barton y Gordon, 1987; Vicente Lorente, 2001; O'Brien, 2003). Esto nos proporcionará evidencia sobre cuáles son los factores importantes a considerar al diseñar la estrategia de financiamiento óptima de la empresa en México.

Referencias bibliográficas

- Atkin, Michael, y Jack Glen (1992) "Comparing Corporate Capital Structures Around the Globe", *The International Executive*, núm. 34, pp. 369-387.
- Azofra Palenzuela, Valentín (1987) *La estructura de capital en la empresa: factores explicativos*. Universidad de Valladolid/Secretaría de Publicaciones, Valladolid, pp. 1-4.
- Barton, Sidney L., y Paul Gordon (1987) "Corporate Strategy: Useful Perspective for the Study of Capital Structure?", *Academy of Management Review*, vol. 12, núm. 1, pp. 67-75.
- (1988) "Corporate Strategy and Capital Structure", *Strategic Management Journal*, núm. 9, pp. 623-632.
- Brealey, Richard A., y Stuart Myers (2002) *Principios de finanzas corporativas*, McGraw-Hill Interamericana, España.
- Castillo Ponce, Ramón (2003) "Las restricciones de liquidez, el canal de crédito y la inversión en México", *El trimestre económico*, pp. 315-342.
- Chiu, Andy, Alison E. Lloyd, y Chuck C. Y. Kwok (2002) "The Determination of Capital Structure: Is National Culture a Missing Piece to the Puzzle?", *Journal of International Business Studies*, vol. 33, núm. 1, pp. 99-127.
- Cruz, Sergio J., Julio Villarreal, y Jorge Rosillo (2003) *Finanzas corporativas. Valoración, política de financiamiento y riesgo*, Thompson, Colombia, pp. 283-336.
- Diamond, Douglas W. (1994) "Corporate capital structure: The control roles of bank and public debt with taxes and cost of bankruptcy", *Economic Quarterly/Federal Reserve Bank of Richmond*, núm. 1, pp. 1-18.
- Fama, Eugene (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 88, núm. 21, pp. 288-307.
- Ghosh, Arvin, Francis Cai, y Wenhui Li (2000) "The Determinants of Capital Structure", *American Business Review*, junio, pp. 129-133.
- Gordon, M. J. (1989) "Corporate Finance under the MM Theorems", *Financial Management*, verano, pp. 19-28.
- Harris, M., y R. Raviv (1991) "The Theory of Capital Structure", *The Journal of Finance*, vol. XLVI, núm. 1, pp. 297-356.

- Jensen, M., y W. H. Meckling (1976) "Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, núm. 3, pp. 305-360.
- La Porta, Rafael, Florencio López de Silanes, Andrei Schleifer, y Robert Vishny (1998) "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, núm. 106, pp. 1131-1150.
- La Porta, Rafael, Florencio López de Silanes, y Andrei Schleifer (1999) "Corporate ownership around the World", *Journal of Finance*, vol. LIV, núm. 2, pp. 471-517.
- López Acevedo, Gladys (1999) "Tendencias del financiamiento de empresas en México", *El Trimestre Económico*, pp. 112-141.
- Luehrman, Timothy (1997) "What's it Worth? A general manager's guide to valuation", *Harvard Business Review*, núm. 3, pp. 132-142.
- O'Brien, J. (2003) "The capital structure implications of pursuing a strategy of innovation", *Strategic Management Journal*, núm. 24, pp. 415-431.
- Pagano, Marco, Fabio Panetta, y Luigi Zingales (1998) "Why do Companies go Public? An empirical Analysis", *The Journal of Finance*, vol. 53, núm. 1, pp. 27-65.
- Rajan, Raghuram G., y Luigi Zingales (1995) "What do we know about capital structure? Some evidence from international data", *The Journal of Finance*, vol. 50, núm. 5, pp. 1421-1460.
- Rodríguez Puente, Eduardo (2003) *Modelos y prácticas en las decisiones de estructura de capital*, IMEF, Monterrey. Consultado el 11 de julio de 2004 en: <http://www.imefmy.org.mx/docs/reportefinal031112.pdf>.
- Salloum, Carlos Damián, y Hernán Pedro Vigier (1999) *Sobre la determinación de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa*, Asociación Argentina de Economía Política. Consultado el 10 de noviembre de 2004 en: http://www.aaep.org.ar/espa/anales/pdf_99/salloum_vigier.pdf.
- Simerly, R. L., y M. Li (2000) "Environmental dynamism, capital structure and performance: a theoretical integration and an empirical test", *Strategic Management Journal*, núm. 21, pp. 31-47.
- Torre, Augusto, y Sergio L. Schmukler (2007) "Capítulo 1", *Emerging Capital Markets and Globalization. The Latin American Experience*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 1-23.
- Vicente Lorente, J. D. (2001) "Specificity and opacity as resource-based determinants of capital structure: Evidence for Spanish manufacturing firms", *Strategic Management Journal*, núm. 22, pp. 157-177.

Los flujos de capitales internacionales hacia los países en desarrollo en el periodo 1970-2000. Discusiones en torno a un enfoque teórico y su no verificación empírica

JOSÉ LORENZO SANTOS VALLE¹

Resumen

A partir del decenio de los años 80 los flujos internacionales de capitales han venido aumentando significativamente, dada la apertura de los mercados financieros, en especial los de los países en desarrollo. Se favoreció esta liberalización pensando que esto ayudaría a estos países a desarrollarse más rápidamente porque se partía de la convicción de que el mayor problema de estos países, según la teoría neoclásica, es un nivel de capital destinado a la producción demasiado bajo para incrementar los estándares competitivos a nivel mundial. Además, la teoría neoclásica afirma que donde hay mayor falta de capital éste tendrá los mayores rendimientos; así, los inversionistas de los países desarrollados invertirían su capital en estos países. Pero en la realidad se puede observar que ése no es el caso.

Se analizó la teoría neoclásica y sus implicaciones sobre los flujos de capitales internacionales, según la cual gran parte del capital debería fluir desde los países desarrollados, con bajos rendimientos marginales del capital, hacia países en desarrollo con un producto marginal del capital más elevado. Se analiza la evidencia empírica, la cual contradice claramente la teoría neoclásica predominante. En la tercera sección se buscaron algunas posibles explicaciones que permitirían entender las razones por las cuales ocurre esto. Y en las conclusiones se pretende encontrar las razones que explicarían tal conjunto de observaciones.

1. Doctor en Economía y profesor-investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: lordsantos@hotmail.com.

Introducción

Hace algunas décadas que los flujos de capitales han venido aumentando significativamente. En los últimos años esta tendencia ha ido ganando importancia puesto que se ha propiciado mucho la apertura de los mercados financieros, en especial los de los países en desarrollo. Se favoreció esta liberalización pensando que esto ayudaría a estos países a desarrollarse más rápidamente porque se partía de la convicción de que el mayor problema de estos países, según la teoría neoclásica, es un nivel de capital destinado a la producción demasiado bajo para incrementar los estándares competitivos a nivel mundial. Además, la teoría neoclásica afirma que donde hay mayor falta de capital éste tendrá los mayores rendimientos; así, los inversionistas de los países desarrollados invertirían su capital en estos países. Pero en la realidad se puede observar que ése no es el caso.

El objetivo de este trabajo es analizar los flujos de capitales internacionales y explicar las razones de la ausencia de flujos más considerables hacia los países en desarrollo. En la primera sección se analiza lo que dice la teoría neoclásica respecto a los flujos de capitales internacionales. En una segunda sección se observan los flujos de capitales registrados en el periodo 1970-2000. En la sección siguiente se examinan las posibles razones que impiden que los capitales internacionales no estén fluyendo según las predicciones de la teoría neoclásica. En la última parte se concluye acerca de los resultados obtenidos.

La teoría neoclásica

Para explicar el fundamento teórico de los flujos de capitales internacionales es necesario, primero, explicar el modelo de crecimiento neoclásico de Solow y Swan. Este modelo considera, en un primer paso, que hay un sector productivo que fabrica un bien homogéneo el cual puede ser consumido o invertido. Se trata de una economía cerrada, por lo cual $I = S$. Se asume en general que la función neoclásica de producción es del tipo Cobb-Douglas y depende de los factores de producción capital (K) y trabajo (L) y el nivel de tecnología (A):

$$(1) \quad Y = F(K, L) = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

La función debe cumplir las siguientes tres condiciones para estar considerada como neoclásica, lo cual es el caso de la función de producción Cobb-Douglas:

1. Para cualquier $K > 0$ y $L > 0$, $F(\cdot)$ tiene un producto marginal positivo y disminuyendo respecto a cada insumo.
2. Según la segunda condición, $F(\cdot)$ tiene rendimientos a escala constantes.
3. El producto marginal de los dos factores de producción se acerca a infinito cuando los factores de producción se acercan a 0, y se acerca a 0 si los factores van al infinito.

El producto puede ser reescrito de la forma siguiente:

$$(2) \quad y = \frac{1}{L} F(K, L) = F\left(\frac{K}{L}, 1\right) = \left(\frac{K}{L}\right)^\alpha$$

donde $k \equiv K/L$ es la relación capital-mano de obra y $y \equiv Y/L$ es la producción *per cápita*. Si el producto $f(k)$ es igual a $F(k, 1)$ entonces se puede reescribir como:

$$(3) \quad f(k) = Ak^\alpha$$

Nos falta ahora analizar el incremento neto en el *stock* de capital en un momento dado; esto corresponde a la inversión bruta menos la depreciación del capital, lo cual nos da la siguiente función:

$$(4) \quad \dot{K} = I - \delta K = s \cdot F(K, L, t) - \delta K \quad s(\cdot) = s > 0$$

donde $s(\cdot)$ es la parte de la producción que se ahorra y es exógena. La tasa de depreciación del capital $\delta > 0$ es constante. $\dot{K}$ se refiere a la diferenciación del capital según el tiempo. En este modelo se supone que la población crece a una tasa constante y exógena: $L/L = n \geq 0$ y que todos trabajan con una intensidad dada:

$$(5) \quad L_t = nL_t$$

A partir de esta situación podemos obtener la ecuación fundamental del modelo de Solow:

$$(6) \quad \dot{k} = s(\cdot)f(k) - (n + \delta) \cdot k$$

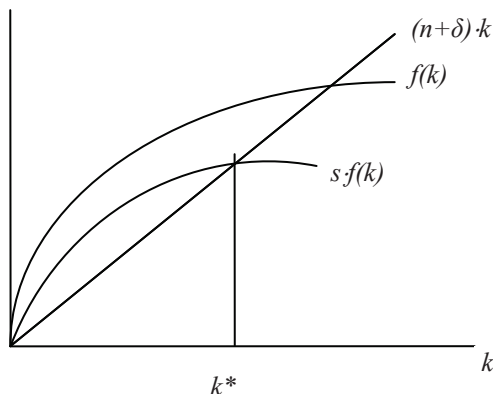
donde $(n + \delta)$ es la depreciación efectiva de la relación capital/mano de obra, $k \equiv K/L$. La ecuación nos dice que la tasa de cambio del *stock* de capital es igual a la inversión realizada por unidad de trabajo efectivo, menos la depreciación del capital.

Otro elemento importante en modelos neoclásicos es el estado estacionario, el cual se define como una situación en la cual las diferentes variables crecen a tasas constantes $\dot{k} = 0$. En el modelo de Solow-Swan el estado estacionario corresponde a la intersección de la curva de inversión realizada $s \cdot f(k)$ con la línea de depreciación de la relación capital/mano de obra $(n + \delta)$. El correspondiente valor de k es k^* y la ecuación se representa como sigue:

$$(7) \quad s \cdot f(k) = (n + \delta) \cdot k^*$$

Así que en el estado estacionario las variables *per cápita* k , y y c no crecen, por lo cual las variables K , Y y C sólo crecen a la tasa de crecimiento de la población.

Gráfica 1
El modelo de Solow Swan



Fuente: dibujo elaborado a partir del libro *Economic Growth*.

Las tasas de crecimiento a largo plazo del modelo de Solow-Swan están determinadas exclusivamente por variables exógenas. La tasa de crecimiento de k se obtiene dividiendo la ecuación (6) por k :

$$(8) \quad \frac{\gamma}{k} = \frac{\dot{k}}{k} = s \cdot \frac{f(k)}{k} - (n + \delta)$$

La gráfica 1 muestra que a la izquierda del estado estacionario la curva de inversión realizada $s \cdot f(k)$ está arriba de la línea de inversión requerida para reponer el capital que se deprecia $(n + \delta)$. Por eso la tasa de crecimiento de k es positiva y k aumenta con el tiempo, lo que significa que hay más capital por trabajador. Mientras k crece y se acerca a k^* la tasa de crecimiento de k γk se acerca a 0. Si el capital por trabajador aumenta encima de k^* la inversión realizada ya no va a ser suficiente para reponer al capital que se depreció, y así una economía converge hacia k^* . La causa son los rendimientos decrecientes del capital.

Si ahora se considera un mundo con dos países que difieren en los niveles de capital *per cápita*, los rendimientos decrecientes implican que el producto marginal del capital será más elevado en el país menos productivo. En este caso, y si existe movilidad perfecta del factor de producción, todas las inversiones se realizarán en el país más pobre, obteniendo de esta forma una asignación eficiente del capital. Este proceso durará hasta que el país con menos capital *per cápita* haya logrado su estado estacionario.

En el mundo real no existe movilidad perfecta de los factores productivos. Sin embargo, en los últimos años se ha podido observar que la movilidad de capital ha aumentado significativamente gracias a la liberalización de los mercados financieros. Así que según la teoría neoclásica los flujos de capitales internacionales deberían ir hacia los países menos desarrollados con rendimientos marginales de capital más altos que en los países desarrollados.

Teoría *versus* evidencia empírica (1970-2000)

Después de haber analizado lo que predice la teoría neoclásica sobre la asignación de los flujos de capitales, se examinará en esta parte lo que dicen los datos empíricos respecto a este fenómeno.

En la gráfica 2 se puede observar que efectivamente los países en desarrollo con mercados financieros más abiertos (parte superior de dicha gráfica) reciben más capital que los que no tienen tanta apertura. Para los primeros, en 1970 los capitales extranjeros representaban menos de 1% del PIB (algo así como un 0.20%) de esos mismos países. A lo largo de los años aumentó tal proporción hasta llegar a casi 7% del PIB alrededor de 1995 y se mantuvo cerca de 6% para finales del decenio. Mientras que en el caso de los países con menos apertura financiera, esos flujos “despuntan” en la segunda mitad de los años setenta (oscilaban hasta 1976 inclusive entre 0 y 0.50%) y pasan desde 1976 a un rango de entre 1 y 2% del PIB en los siguientes 25 años (véase parte inferior de la propia gráfica señalada). Permanecieron, pues, más o menos en ese mismo nivel. Así que los flujos hacia los países en desarrollo divergen mucho entre ellos. Hasta aquí parece sostenerse lo que predice la teoría neoclásica sobre los flujos de capitales internacionales y se ve que la integración de los mercados financieros ha desempeñado un papel significativo en la asignación de los flujos de capitales internacionales.

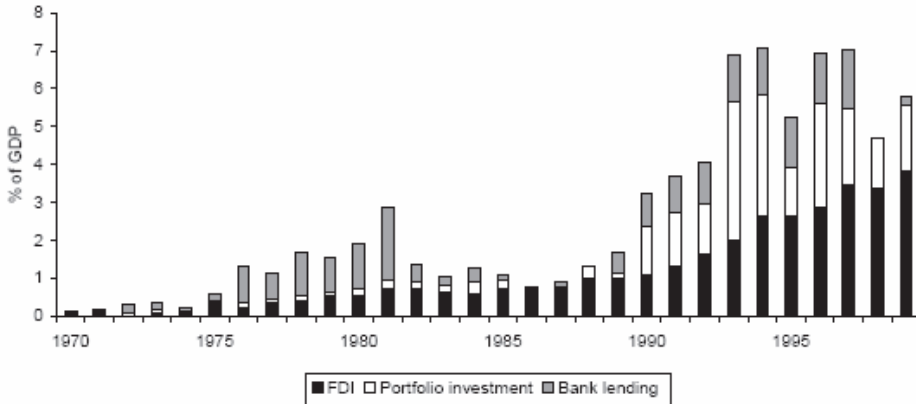
Sin embargo, el panorama ya no es el mismo si consideramos los flujos internacionales en su conjunto y consideramos también a aquellos que tenían por destino a los países desarrollados. Ahora se trata de comparar los flujos hacia los países en desarrollo con los flujos en el ámbito mundial.

En el cuadro 1 se pueden observar los diferentes flujos de capitales *per cápita* entre las diferentes regiones del mundo en el periodo de 1970 a 2000. Los flujos de capitales divergen mucho dependiendo de la década y de la región; por ejemplo, en la “región” Estado Unidos, Europa Occidental y Japón los flujos crecieron en 35% de la década 1970-1980 a la década 1981-1990, mientras que de ésta a la siguiente aumentó 96% (para un incremento entre la primera y la última década mencionadas, de 165%). En la región Asia del Este y Océano Pacífico hubo también un aumento a lo largo de las décadas (19% de 1970-1980 a 1981-1990 y 42% de 1981-1990 a 1991-2000, para un incremento de 68% si se calcula de manera acumulada entre la primera y la tercera décadas), pero fue menos importante que en la región descrita anteriormente. En cambio, en la región de América Latina y del Caribe los flujos de capitales disminuyeron significativamente de la primera década a la siguiente, hasta tener más capitales

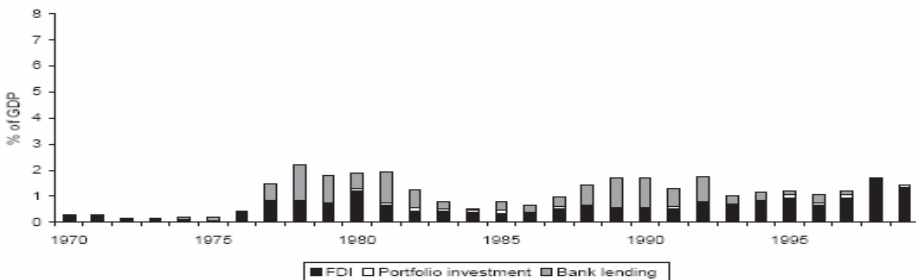
Gráfica 2

Flujos de capitales hacia los países en desarrollo (% del PIB) de 1970 a 2000

Países en desarrollo con mercados financieros más abiertos



Países en desarrollo con mercados financieros menos abiertos



Fuente: Buch, 2005.

saliendo del país que los capitales entrantes (es lo que significa el signo negativo en este caso). En la última década se recuperó dicho flujo pero no hasta tener el nivel de 1970-1980. Se mantuvo en algo apenas por encima de un cuarto de lo que recibía dos décadas anteriores: un 26%.

Un movimiento similar ocurrió en la región de Medio Oriente y África del Norte. En Europa del Este y Asia Central se aprecia, por otro lado, primero un significativo descenso de la primera a la segunda década; pero en la última del siglo ocurre una notable alza: se incrementa en 616% en relación con dos décadas atrás. En la parte subsahariana de África los flujos decrecieron de 1970-1980 a 1981-1990 (de 56 a 42 dólares) y hasta casi llegar a cero dólares *per cápita* de capital extranjero en el curso

de la última década en análisis. En el caso de Asia del Sur los flujos permanecieron más o menos constantes, es decir en niveles ínfimos de alrededor de los 15 dólares a lo largo de esos 30 años.

Cuadro 1
Flujos de capitales por regiones y décadas en el periodo 1970-2000
per cápita en dólares

<i>Capital Inflows</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1981-1990</i>	<i>1991-2000</i>
us, Japan, Western Europe	943.80	1277.15	2501.27
Latin America and Caribbean	348.16	-41.51	92.47
East Asia Pacific	324.29	384.29	545.35
South Asia	11.74	16.31	13.43
Europe and Central Asia	31.64	-0.60	229.18
Sub-Saharan Africa	56.37	42.61	0.17
Middle East and North Africa	417.04	-117.95	528.89

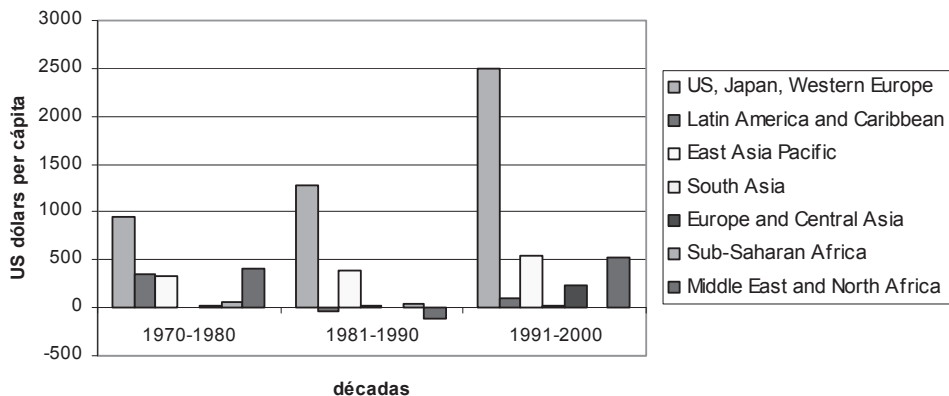
Nota: los flujos de capitales se constituyen de las siguientes categorías de capitales: inversión extranjera directa, cartera de acciones y deudas. Pero para la IED y el portafolio de acciones los datos están disponibles para 72 países, mientras que los datos sobre la deuda lo están para 122 países. Para más detalles consultar fuente.

Fuente: Alfaro, L., S. Kalemli Ozcan, y V. Volosovych (2003).

Pero dichos movimientos varían no sólo a través del tiempo entre estas regiones, también los tamaños de los flujos son sumamente desiguales. En la gráfica 3 se puede observar que la “región” constituida por Estados Unidos, Europa del Oeste y Japón, que representan desde luego a los países con mayor desarrollo y más industrializados, obtienen la mayor parte. Pero a pesar de lo que dice la teoría neoclásica, en vez de disminuir a lo largo de las décadas por el aumento de apertura de otros numerosos mercados financieros, los llamados *emergentes* de manera señalada, los flujos a aquéllos (los países desarrollados) crecen aún fuertemente. Los países en desarrollo se quedan aún con un parte menor (y aún decreciente) de los flujos de capitales internacionales. Si los países desarrollados tenían en la primera década 44% del total de los flujos, pasaron a tener 82% en la segunda y en la última 64%.

Esto contradice claramente la teoría neoclásica porque los países desarrollados tuvieron y todavía tienen la mayor parte de los flujos de capitales internacionales, y aun su participación en la obtención de capitales extranjeros aumentó drásticamente. Otras regiones del mundo recibieron y siguen recibiendo pocos flujos de capitales, como Asia del Este y Océano Pacífico; Medio Oriente y África del Norte; y América Latina y el Caribe. Los demás, África subsahariana y Asia del Sur reciben casi nada.

Gráfica 3
Repartición de los flujos de capitales *per cápita* en el periodo 1970-2000
 (En dólares de EUA)



Fuente: Alfaro, L., S. Kalemli-Ozcan, y V. Volosovych (2003).

Algunas explicaciones de porqué los flujos de capitales no fluyen hacia los países en desarrollo

Los pronósticos de la teoría neoclásica no se cumplen, pues. Lucas (1990) fue quien hizo el primer intento de revisar las predicciones: hizo una comparación entre Estados Unidos e India en 1988. En este estudio encontró que el producto marginal del capital era mucho más alto en India que en Estados Unidos, por lo que, en teoría, gran parte del capital estadounidense debería fluir hacia India. Pero en la realidad no se observaron esos elevados flujos. Este fenómeno se conoció como “la paradoja de Lucas”. Según Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych (2003), las explicaciones teóricas de la paradoja de Lucas podrían ser clasificadas en dos categorías: a) el primer grupo serían las diferencias fundamentales que afectan a la estructura misma de la economía, como por ejemplo la producción, la política gubernamental y las instituciones, y b) el otro grupo estaría representado por las imperfecciones internacionales de los mercados de capitales, como por ejemplo la información asimétrica y el riesgo soberano.

Las diferencias fundamentales (factores omitidos en la función de producción)

Según Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych (2003), la teoría neoclásica no toma en cuenta algunas variables relevantes en su función de producción, como por ejemplo el capital humano o la tierra. Estas variables afectan positivamente el producto marginal del capital, de tal forma que pueden ser una explicación de porqué los capitales no fluyen de los países ricos a los países en desarrollo. Por ejemplo, entre menos dotado se halle un país de cualquiera de estos factores productivos, menos capital fluirá hacia

ese país. Así que si se incluyera (Z_t), una variable adicional que influye de manera positiva en el producto marginal del capital, como fue descrito anteriormente en la función de producción neoclásica, ésta tendría la forma siguiente:

$$(9) \quad Y_t = F(K_t, Z_t, L_t) = K_t^\alpha Z_t^\beta L_t^{1-\alpha-\beta}$$

Entonces el rendimiento marginal del capital sería el siguiente en los países i y j una vez ajustado el nivel de capital:

$$(10) \quad A_i f'(k_{it}, z_{it}) = r_t = A_j f'(k_{jt}, z_{jt})$$

Un factor que adquiere mucha importancia en este contexto es el capital humano, por lo cual lo examinamos más detalladamente. El modelo neoclásico asume que la productividad de los trabajadores depende nada más del capital físico de que disponen, pero en la realidad la productividad difiere también por otras razones, como por ejemplo los conocimientos y habilidades de la mano de obra, el llamado capital humano. Lucas asume que, considerando una función de producción del tipo Cobb-Douglas, el ingreso por trabajador es:

$$(11) \quad y = Ak^\beta$$

donde y es ingreso por trabajador y k es capital por trabajador. Así que el producto marginal de capital por trabajador es:

$$(12) \quad Af'(k) = r = A\beta k^{1-\beta}$$

y la productividad por trabajador corresponde a:

$$(13) \quad r = \beta A^{1/\beta} y^{(\beta-1)/\beta}$$

donde $y \equiv Y/L$ lo cual corresponde al ingreso de la mano de obra. Si se toma en cuenta esta diferencia de productividad debido a conocimientos, habilidades, etc., Lucas define el ingreso por trabajador de la forma siguiente:

$$(14) \quad y = Ak^\beta h^\gamma$$

donde h^γ es el capital humano por trabajador, por lo cual la productividad por trabajador tiene el aspecto siguiente:

$$(15) \quad r = \beta A^{1/\beta} y^{(\beta-1)/\beta} h^{\gamma/\beta}$$

Al incluir el capital humano, la diferencia en el producto marginal se reduce considerablemente pero no de manera suficiente como para explicar la escasez, y en seña-

lados casos la total ausencia de flujos de capitales de los países ricos hacia los países pobres, como lo demuestra Lucas en su trabajo sobre India. Veamos qué ocurre con otras diferencias fundamentales según el análisis de nuestros tres autores.

La política gubernamental

Las políticas gubernamentales se definen como la elección realizada dentro de la estructura política y social, y están representadas mediante impuestos, controles o restricciones de capitales a través de la limitación de flujos de capitales, mejora de instituciones, exclusión de empresas extranjeras de ciertos sectores de la economía, restricción en la compra de acciones nacionales por parte de empresas extranjeras, etc. Estas políticas pueden influir considerablemente las variables en la función de producción, pudiendo ser así una explicación de porqué el capital no se mueve según las predicciones de la teoría neoclásica. Además, la inflación puede actuar como un impuesto y así reducir los rendimientos del capital. Los impuestos, por ejemplo, afectan significativamente la relación capital-mano de obra, que es la variable estratégica en el modelo neoclásico. Algebraicamente, Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych (2005) introducen esta distorsión provocada por las políticas gubernamentales, asumiendo que el gobierno cobra un impuesto sobre el capital con una tasa τ . Entonces el rendimiento marginal del capital sería como sigue:

$$(16) \quad A_t f'(k_{it})(1 - \tau_{it}) = r_t = A_t f'(k_{jt})(1 - \tau_{jt})$$

Alfaro et al. (2005) concluyen que por la influencia que tienen las políticas económicas de las autoridades correspondientes, eventuales mejoras institucionales y en las políticas en torno con los capitales foráneos, se podrían aumentar los flujos de capitales hacia determinado país a través del tiempo, así como propiciar una reducción en cuanto a la volatilidad de éstos.

Las instituciones

Los mismos Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych en el otro trabajo revisado (2003) entienden a las instituciones como el conjunto de reglas que restringen el comportamiento humano y son las reglas del juego en la sociedad. Se constituyen de las reglas informales como las tradiciones y costumbres, y de las reglas formales como las regulaciones, leyes y constituciones. En *Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation* (¿Por qué el flujo de capital no fluye de los países ricos a los pobres? Una investigación empírica) se usan índices sobre la estabilidad gubernamental, conflictos internos, no corrupción, políticas no militarizadas, protección ante posibles tensiones religiosas, leyes y orden, protección frente a tensiones étnicas, democracia responsable y la calidad de la burocracia, para definir la calidad de las instituciones. Las instituciones afectan a la economía a través de sus efectos sobre la decisión de inversiones mediante la protección de los derechos de propiedad, etc.

Derechos de propiedad débiles debido a una mala calidad de las instituciones pueden llevar a ausencia de capacidad productiva o incertidumbre respecto a los rendimientos esperados en una economía. Por eso estos derechos afectarán en posibles decisiones de invertir o no en una economía, porque si un inversionista no puede estar seguro de que no será expropiado, no invertirá en esa economía. Las instituciones influyen también en las políticas gubernamentales en el sentido de que si las instituciones son de mala calidad, no podrán emitir políticas adecuadas que atraigan capital extranjero; las instituciones tienen, pues, un papel importante como determinantes de los flujos de capitales para estos autores.

También es importante tomar en cuenta el origen histórico de los ordenamientos legales de los países. Muchos países en desarrollo, desde antes de adquirir su independencia y soberanía obtuvieron sus sistemas legales en sus épocas de sujeción por conquista, colonización, etc., así que tienen en la mayoría de los casos un origen legal europeo. Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych (2005) encuentran que la calidad de las instituciones dependerá, a fin de cuentas, del contenido “europeo” que exista en sus respectivos ordenamientos. Donde menos presentes estuvieron los europeos o más débilmente hayan influido a ese respecto, peor se encuentra la calidad institucional.

Alfaro, Kalemli Ozcan y Volosovych (2005) modelan algebraicamente los rendimientos marginales del capital adaptando la productividad (A_t), que incluye las diferencias en la efectividad en la producción a través del tiempo, a la calidad de las instituciones, por lo que serían para los países i y j :

$$(17) \quad A_{it} f'(k_{it}) = r_t = A_{jt} f'(k_{jt})$$

Los autores concluyen, de los resultados obtenidos en su trabajo, que la calidad de las instituciones es el factor primordial y el que más influye en explicar la paradoja de Lucas. Si se toma en cuenta esta calidad, las diferencias entre los rendimientos marginales se compensan casi hasta no tener importancia.

Las imperfecciones de los mercados de capitales internacionales

La información asimétrica

La información asimétrica puede ocurrir de dos formas: *ex-ante* o *ex-post*. Los modelos neoclásicos que incluyen información asimétrica no demuestran convergencia. Así que según Gordon y Boverberg (1996), ésta es la explicación más plausible acerca de porqué el capital es bastante inmóvil internacionalmente. Los inversionistas tienen por lo general información mucho más completa del país donde viven y trabajan. Saben más sobre los aspectos económicos del propio país que sobre cualquier otro. Así que si un inversionista quiere, por ejemplo, comprar una empresa en el extranjero, tendrá una desventaja considerable comparada con los inversionistas locales, quienes además tienen conocimientos sobre futuras políticas económicas que pueden afectar a dicha empresa. Otra forma de desventaja ocurre cuando un agente económico tiene

que pagar impuestos o servicios en un país que no es el suyo, porque probablemente pagará más en comparación con lo que paguen los inversionistas locales porque se enfrenta a información asimétrica. Comprar acciones de empresas extranjeras representa problemas parecidos a la compra de la empresa: los accionistas nacionales tienen información a la cual los accionistas extranjeros no tienen acceso debido a que los precios de mercado no representan completamente la información, o tienen acceso a ella mucho más tarde. Dada la información asimétrica, parecería que lo más seguro para un inversionista extranjero es adquirir bonos de gobierno, pero ahí también tiene desventaja porque no está tan bien informado como los posibles tenedores nacionales de bonos sobre: evolución de la inflación, impuestos o futuras tasas de interés. Estos problemas llevan a que los inversionistas, ante dicha información asimétrica, tenderán a invertir menos.

Gertler y Rogoff (1989) concluyen que la información asimétrica obstaculiza al arribo de mayores flujos de capitales a los países pobres, siendo más afectados por este fenómeno que países con ingresos *per cápita* más elevados, dado que la relación entre préstamos externos y el estado de desarrollo es positiva. Esto significa que en países más avanzados las empresas están más capitalizadas, por lo que el impacto de la información asimétrica pierde en buena parte su relevancia: la probabilidad de que la empresa pueda pagar sus deudas es más alta. Ello les permite entonces obtener capital extranjero más fácilmente que a empresas en países con menores niveles de desarrollo.

Riesgo soberano

El riesgo soberano se refiere a que un gobierno extranjero no pague un préstamo o no cumpla con otros compromisos comerciales. El problema se origina en los incentivos para pagar las deudas. Imaginémonos dos países, un país *A* que es desarrollado y un país *B* que es atrasado. En un primer periodo un agente financiero del país *A* da un crédito a otro del país *B*, así que en un segundo periodo el del país *B* deberá pagar interés por el crédito así como el capital respectivo conforme al calendario de vencimientos. Pero dado que la posibilidad de que un tribunal obligue a una entidad extranjera a cumplir con su compromiso es muy reducida, el agente del país *B* tendrá determinados incentivos a no pagar esos compromisos. El del país *B* pagará nada más sus deudas en la medida en que no sea muy real el posible “castigo” por no pagar, como señalan Fernández Arias y Hausmann (2000) en su trabajo. El castigo consistirá, en general, en no poder obtener créditos de manera ulterior y por ello no acceder más a los mercados de capitales extranjeros en un futuro. El incentivo a no pagar aumenta con el volumen de la deuda. Así que el riesgo soberano llevará a los mercados (a los posibles acreedores, más precisamente) a imponer un tope al crédito a los países para detener el volumen agregado de la deuda debajo del nivel que podría crear incentivos para no cumplir. Por otra parte, entre más ligero sea el castigo que se puede aplicar, más bajo será este tope. Bajo estas condiciones no es posible llegar a niveles óptimos

de préstamos y de otras fuentes de recursos financieros, y ésta es otra razón de porqué no existe convergencia.

Conclusiones

En la primera sección se analizó la teoría neoclásica y sus implicaciones sobre los flujos de capitales internacionales, según la cual gran parte del capital debería fluir desde los países desarrollados, con bajos rendimientos marginales del capital, hacia países en desarrollo con un producto marginal del capital más elevado. En la segunda se observó la evidencia empírica, la cual contradice claramente la teoría neoclásica acerca de porqué los capitales en lugar de fluir en volúmenes más importantes hacia los países en desarrollo lo hacen, de manera predominante y muy claramente, hacia los países desarrollados. Y en la tercera sección se buscaron algunas posibles explicaciones que permitirían entender las razones por las cuales ocurre esto.

Una parte de la respuesta consiste en que los países más atrasados no tienen muchos elementos estructurales, como instituciones eficaces, políticas gubernamentales más adecuadas. Otros aspectos se encuentran en forma de la educación relacionada con la calidad del capital humano. Si se incluyen todas estas explicaciones en el modelo, se obtiene una aproximación a la realidad, según lo cual los incentivos teóricos generados por los rendimientos más elevados del capital en países en desarrollo, en comparación con aquéllos de mayor desarrollo, se neutralizan con los obstáculos que existen en estas economías. La predicción de la convergencia de las tasas del capital pierde su validez y la teoría ampliada coincide con la realidad. Así que la “paradoja de Lucas” desaparece.

Referencias bibliográficas

- Alfaro, L., S. Kalemli Ozcan, y V. Volosovych (2003) *Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation*. <http://ideas.repec.org/p/red/sed004/53.html> (17-05-06).
- (2005) *Capital flows in a globalized World: The role of policies and institutions*. <http://www.nber.org/papers/W11696> (08-06-2006).
- Barro, R., y X. Sala-I-Martin (1995) *Economic Growth*, McGraw-Hill, Estados Unidos.
- Buch, C. M. (2005) *International Financial Integration*. http://www.uni-tuebingen.de/vwl3/Integration/IFI_Skript.pdf (08-06-06).
- Fernández Arias, E., y R. Hausmann (2000) *What's wrong with international capital markets?* <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-429.pdf> (08-06-06).
- Gertler, M., y K. Rogoff (1989) *Developing countries borrowing and domestic wealth*. <http://www.nber.org/papers/w2887.pdf> (12-06-06).
- Gordon, R. H., y A. L. Bovenberg (1996) *Why is capital so immobile internationally? Possible explanation and implications for capital income taxation*. <http://>

www.jstor.org/cgi-bin/jstor/printpage/00028282/di976336/97p0003y/0.pdf?backcontext=page&dowhat=Acrobat&config=jstor&userID=94ca1ba3@udg.mx/01cce4403500501cba5d7&0.pdf (17-05-06).

Lucas, R. (1990) *Why doesn't capital flow from rich to poor countries?* [http:// www.jstor.org/cgi-bin/jstor/printpage/00028282/di971046/97p0017w/0.pdf?backcontext=page&dowhat=Acrobat&config=jstor&userID=94ca1ba3@udg.mx/01cce4403500501cc6878&0.pdf](http://www.jstor.org/cgi-bin/jstor/printpage/00028282/di971046/97p0017w/0.pdf?backcontext=page&dowhat=Acrobat&config=jstor&userID=94ca1ba3@udg.mx/01cce4403500501cc6878&0.pdf) (22- 05-06).

Plihon, Dominique (2000) *El nuevo capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.

Prasad, E., K. Rogoff, S. J. Wei, y A. Kose (2003) *Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence*. http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogooff/papers/imf_op220.pdf (17-05-06).

Presupuesto base cero, instrumento de planeación y control con responsabilidad para organismos públicos y privados

GUILLERMO HEREDIA MÉNDEZ¹

Resumen

El presupuesto es un elemento fundamental para cualquier organización; no se puede hablar de planeación si ésta no es sustentada en este instrumento; sin embargo, el presupuesto tradicional se ha visto también como un instrumento de cooptación en el que lo que se ha hecho va dictando la pauta de lo que se hará, aun cuando no siempre esto sea lo mejor o más adecuado. El presupuesto base cero (PBC) rompe esta posición, parte de la sustentación total de un proyecto, su evaluación, justificación, jerarquía y hasta entonces su inserción e implementación en la planeación de una organización, lo que lo convierte en un instrumento de planeación y control responsables para organismos públicos y privados.

Introducción

En el estado de Jalisco, como un reflejo del acontecer empresarial del resto del país, alrededor de un 95% de las organizaciones son micro, pequeñas o medianas empresas, quedando un poco más de 5% para los grandes organismos que, por necesidades primarias de planeación, requieren invariablemente de planificar a través de presupuestos;² sin embargo, las que se encuentran en el primer grupo de referencia, ¿en qué medida trabajan con un presupuesto?, y, si es así, ¿cómo es que lo diseñan? Son innegables las grandes carencias de estas empresas a este respecto y, por otro lado, las que lo hacen, en su mayoría trabajan en una forma que no es la más adecuada, puesto que no alcanzan los resultados que debieran esperarse por esta actividad,

-
1. Maestro en Administración y profesor de la Maestría en Administración de Negocios, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: gheredia@cucea.udg.mx y gmoheredia@mixmail.com.
 2. Entendiendo como presupuesto la expresión monetaria de la planificación.

ya que en una gran cantidad de casos el arduo trabajo de diseño de este instrumento no va más allá del cajón de un escritorio o el archivero de la gerencia, dirección o propietario de la empresa.

Por otro lado, en las instancias de la administración pública, y a partir de los artículos 73 —en sus fracciones VII y XXIX— y 131 constitucionales se da origen a la Ley de Ingresos de la Federación y al presupuesto de egresos de la misma, y partiendo de ello las leyes que dan vida a los procesos presupuestales de los organismos públicos en sus niveles federal, estatal y municipal.

En este caso, las diferentes variables que participan en las acciones presupuestales parten de una proyección de los elementos aplicados en el ejercicio anterior y añadiendo los ajustes derivados de los incrementos en precios y de las nuevas actividades, lo que no es conveniente, considerando especialmente cuando se arrastran anualmente altos niveles de gasto, tomando como totalmente válidas e imprescindibles las actividades que se desarrollaron en los ejercicios anteriores y que se constituyen en la base del nuevo proyecto;³ misma situación que se refleja en el diseño del presupuesto a través de indicadores, los cuales generan entre las diversas instancias de un mismo organismo importantes y muy profundas diferencias en trato a partir de sus asignaciones presupuestales, al apoyar en forma diferenciada (por los indicadores) los proyectos establecidos para cada instancia, lo que genera que quien tiene mejores indicadores recibe más recursos, y quienes no los tienen no logran sus expectativas, convirtiendo esto en un círculo vicioso en el que unos crecen más de lo necesario y otros no tienen capacidad de hacerlo al no recibir el apoyo presupuestal correspondiente.

Presupuesto base cero

Considerando los aspectos anteriores, se hace cada vez más necesario un sistema presupuestario que permita eliminar al máximo las asignaciones inerciales e injustas, considerando la existencia de áreas de responsabilidad de naturaleza diferente en la organización, como es el caso de centros de utilidades, de costo y de inversiones.

Como una forma de evitar estos problemas, a principios de los años setenta la empresa Texas Instruments adopta un nuevo enfoque para sus trabajos de planeación y de presupuesto. Antes de cualquier planteamiento de los conceptos actuales de la reingeniería, Peter A. Phyrr (véase Stonich, s/f), como miembro del equipo multidisciplinario de la compañía de referencia, diseña el enfoque base cero en el presupuesto para el año 1971 con el fin de atender los requerimientos específicos de patrones volátiles de ventas y de una estructura de negocios cambiante, que ha venido a demostrar una notable eficacia en una amplia gama de aplicaciones posteriores a aquella implementación inicial en Texas Instruments, tanto en empresas privadas como en organismos de carácter público, como es el caso de su aplicación en el gobierno del estado de Georgia, en Estados Unidos, a partir de 1975.

3. Fuente: www.geocities.com/a_paronetto/basecero.htm.

Concepto del presupuesto base cero

Paul J. Stonich en el libro de referencia retoma la definición que el propio Peter Phyrri asigna, señalando que el PBC

[...] es un proceso presupuestario que exige a cada directivo la justificación detallada de todas sus peticiones presupuestarias, trasladándole la obligación de demostrar la necesidad de los gastos que propone. Para ello, habrá de identificar todas las actividades y operaciones que se realicen en la organización, individualizándolas en paquetes de decisión que han de ser revisados y evaluados a través de un análisis sistemático para ordenarlos por prioridades de acuerdo con su importancia (Stonich, s/f).

Si lo observamos bajo la expectativa de la administración pública, este proceso permite racionalizar el gasto público y lograr una mayor eficiencia en las funciones del Estado, además de erradicar todas aquellas indeseables que, por razones políticas, forman parte de irreductibles en los propios presupuestos que se convierten en sangrías para la institución en beneficio de personas políticamente agraciadas (corporativismo, sindicalismo, etcétera).

De la misma manera, permite sean reasignadas partidas que por diferentes razones, desde el error natural hasta la acción fraudulenta, se hacen presentes en las organizaciones.

Cabe señalar que en la actualidad una gran cantidad de gobiernos sudamericanos (Paraguay, Uruguay, Argentina, Bolivia, etc.) de *motu proprio* o por lineamientos de la banca de apoyo internacional, han adoptado estos sistemas presupuestarios, haciéndolos generales para todas las instancias de gobierno, como es el caso de Paraguay, cuyo ámbito de aplicación, de acuerdo con la Ley de Administración Financiera del Estado, establece respecto a la aplicabilidad de sistemas de presupuestación base cero:

[...] las disposiciones de la misma se aplicarán en los organismos y entidades de los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial, sus reparticiones y dependencias, además de la Banca Central del Estado, los Gobiernos Departamentales, los entes autónomos y autárquicos, las entidades públicas de seguridad social, empresas públicas, mixtas y entidades financieras oficiales.

También se aplicarán en las universidades nacionales, Consejo de la Magistratura, Ministerio Público, Justicia Electoral, Jurado de Enjuiciamiento de Magistrados, la Defensoría del Pueblo y la Contraloría General de la República (Gobierno de Paraguay, s/f).

Objetivos y etapas del PBC⁴

Ante las consideraciones anteriores, podemos señalar que la aplicación de un sistema de presupuestación base cero se engloba procurando alcanzar los siguientes objetivos:

1. Prescindir absolutamente de fórmulas incrementales e indicadores históricos, lo cual implica que los responsables de los organismos empresariales y/o las entidades del Estado realicen una justificación detallada y completa de sus peticiones de gasto e inversión, identificando los beneficios generados a la aceptación de los gastos propuestos y de los proyectos manifestados.
2. Formular un análisis riguroso y detallado de los objetivos, actividades y costos para cada unidad de participación.
3. Tomar decisiones presupuestarias con base en una catalogación de prioridades respecto a todas las actividades, programas y proyectos según su importancia en cuanto a los objetivos organizacionales y según los recursos disponibles frente a los solicitados.
4. Determinar la relación costo-beneficio de cada uno de los programas, proyectos y actividades presupuestados.

Para alcanzar estos objetivos, los responsables de cada unidad administrativa deberán realizar un análisis secuencial de los siguientes aspectos:

- a) Definición de la misión organizacional.
- b) Evaluación de alternativas disponibles y elección de la mejor, que conduzca al logro de los objetivos.
- c) Establecer estrategias para asignar prioridades entre diferentes alternativas y confeccionar la lista de las mismas de acuerdo con su importancia.

En todos estos procesos es fundamental la participación activa de los miembros de las unidades componentes de las entidades y organismos sujetos a la aplicación de esta técnica, ya que de otro modo sería difícil el conocimiento detallado de las operaciones a presupuestar tal como lo requiere el presupuesto base cero para la estructuración del paquete de decisiones.

Considerando los objetivos organizacionales que se esperan alcanzar a partir de la utilización del PBC, he de señalar que la estructuración del mismo estará sujeta a las siguientes etapas:

1. Dado que el presupuesto es un instrumento de planeación, habrán de definirse en primera instancia los *supuestos o premisas de la planeación*, siendo éstos el conjunto de normas y procedimientos sobre los que se ha de desarrollar este tra-

4. Etapas del PBC propuestas por Paul J. Stonich en el libro de referencia y adaptadas por el autor del artículo.

- bajo. Habrán de establecerse las rutas y limitantes que se tendrán a partir de los recursos disponibles.
2. *Determinar las unidades o paquetes de decisión, así como la jerarquización de los mismos.* Se entiende por paquetes o unidades de decisión al conjunto de actividades que dependen de una gerencia y que su establecimiento está sujeto a una valoración de costo-beneficio; por esta misma razón, y considerando los recursos limitados, se dará la jerarquización de las mismas buscando en ello el establecimiento de valores absolutos y relativos de cada función para efectos de asignar los recursos limitados existentes.
 3. *Análisis de alternativas y formulación de los paquetes de decisión,* en los que se considera además el desarrollo de los escenarios clásicos de expectativas: optimista, pesimista y el más probable, e incluye las actividades siguientes (Ramírez, 2008):
 - a) Definición de los objetivos de cada paquete de decisión.
 - b) Identificación de las formas en que en la actualidad se ejecutan las acciones, así como los recursos con los que se cuenta.
 - c) Mediante un análisis de sensibilidad, identificar las opciones que podrán servir de base para que las unidades de decisión realicen su labor.
 - d) De las alternativas generadas, seleccionar la mejor de acuerdo con los factores cualitativos y cuantitativos identificados.
 - e) Determinar los niveles mínimos de servicio que deberá prestar la unidad de decisión en cuestión de acuerdo con la opción señalada; de la misma manera establecer costos y requerimientos para incrementar sus niveles de producción u operación.
 - f) Diseñar las herramientas y parámetros que en forma cualitativa y cuantitativa permitan evaluar la calidad y los resultados de cada unidad de decisión.
 4. *Relacionar e integrar los paquetes de decisión al presupuesto maestro de la organización,* una vez que han sido evaluados y jerarquizados, así como cuantificados y calificados de acuerdo con las expectativas y en función de los propios objetivos organizacionales.
 5. *Por último, será importante mantener los controles suficientes y necesarios sobre los resultados.*

Concluidas las fases descritas, será necesario reunir todos los elementos que conduzcan a un adecuado control cualitativo y cuantitativo de la gestión en la ejecución presupuestaria, para de esta forma alcanzar los resultados esperados.

Ventajas y limitaciones del PBC

El PBC constituye una herramienta muy útil para reformular el proceso presupuestario y en general de la planeación, buscando reglas más razonables. Sin embargo, a pesar de ello también cuenta con algunas limitaciones que impiden que este instrumento pueda solucionar todos los problemas relativos.

Ventajas:

1. El PBC permite la elección entre diversos objetivos y metas así como programas, con lo que se optimiza el recurso a partir de las necesidades más apremiantes o de mayor importancia tanto actual como futura.
2. El PBC responde a la intención de controlar el gasto, mejorar la distribución de los recursos y tomar mejores decisiones, puesto que representa una importante fuente de información.
3. El PBC incrementa la participación de los operadores del presupuesto al exigir la justificación de sus peticiones puntualmente, lo que repercute en una mejora de la gestión de los programas y elevación del nivel de comunicación y motivación.
4. El PBC permite la obtención de mejoras en los servicios públicos optimizando el uso del recurso y generando se alcancen ahorros presupuestarios, ya que se sustenta en una demostración de utilidad económica, social o de cualquier otra naturaleza.
5. Y sobre todo, al eliminar la base histórica de elaboración, elimina de la misma manera vicios y manejos turbios por indicadores amañados y beneficios políticos ilegítimos; no parte de lo que se ha hecho, sino de lo que se debe hacer de acuerdo con las necesidades y perspectivas de la organización.

Desventajas y limitaciones:

1. Se requiere de una adecuada preparación y capacitación en el personal responsable de la elaboración, la aplicación y el control sobre el PBC, lo que implica mayores costos de arranque tanto a nivel de preoperación como de la puesta en marcha.
2. Su costo de implementación puede ser oneroso, pensando sobre todo en los estudios y proyecciones, así como en la verificación y control de su operación.
3. Dado que la aplicación del PBC responde a un esquema diferente del tradicional, se requiere de un cambio de actitudes y costumbres de los participantes en esta acción, impactando posiciones del comportamiento, por lo que es muy probable la resistencia al cambio, especialmente de aquellos organismos o entidades de la propia organización que percibían beneficios extraordinarios, como sería el caso de sindicatos y órganos corporativos, tratándose de empresas, y organismos y entidades gubernamentales capturados por aquellas instancias gremiales.

Comparación del PBC frente a la forma tradicional de presupuestar

Existen importantes diferencias entre las formas de presupuesto generado en forma tradicional, con un importante fundamento histórico y manteniendo un estatus formal consistente frente al presupuesto base cero, el cual se sustenta en un proyecto cuya validez y pertinencia es demostrable en forma plena.

En el siguiente cuadro se presenta una comparación entre estos dos tipos de presupuesto, identificando las principales diferencias que se manifiestan entre el presu-

puesto base cero y el presupuesto tradicional que se aplica en organismos públicos y privados en forma genérica.

Cuadro 1
Comparativo PBC vs. presupuesto tradicional

<i>Características presupuestales</i>	<i>Presupuesto tradicional</i>	<i>Presupuesto base cero</i>
Parte de un esquema funcional sin determinación de programas.	Sí	No
Parte de una estructura organizacional de la institución para el diseño y definición de los programas.	No	Sí
Identifica claramente los costos para cada una de las dependencias.	No	Sí
Fundamenta la asignación de recursos para cada una de las entidades que componen la organización.	No	Sí
Establece prioridades teniendo en cuenta los objetivos, metas y en general resultados que se espera alcanzar.	No	Sí
Mantiene la facultad de fusionar, reasignar e incluso eliminar todos aquellos programas que no se justifican o que constituyen una carga para la organización.	No	Sí
Se fundamenta en información histórica proyectada simplemente bajo diversas estrategias.	Sí	No

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones y comentarios finales

Al considerar lo anteriormente expuesto, vale la pena observar las importantes bondades del presupuesto base cero, partiendo del hecho de que todas las organizaciones están sujetas a recursos limitados y consecuentemente habrán de optimizarse; por este simple hecho se justifica su utilización, que se centraría en:

1. El presupuesto tradicionalmente manejado es un elemento de planeación rutinario que no permite la creatividad y el autoanálisis, sino que es algo que se debe hacer y sus resultados propuestos alcanzar.
2. En el presupuesto tradicional no cabe la justificación de una nueva actividad en función de la evaluación del entorno y su sustento.
3. No hay formas con las que la dirigencia pueda evaluar las actividades propuestas en cuanto a su atractivo y rentabilidad, y cambiarlas por otras que cumplan en mayor medida con estas valoraciones.
4. En el presupuesto tradicional no se cuenta con herramientas para evaluar el desempeño de las altas dirigencias ni de los recursos puestos en sus manos.
5. Las organizaciones presupuestadas en forma tradicional, no admiten grandes cambios en los rubros históricamente establecidos, sino que habrán de mantenerse en esas instancias, cargando incluso (en el medio de la administración pública)

con los infamantes “irreductibles”, o las cuotas y asignaciones de orden corporativo que se insertan como obligaciones de la organización.

Ante esto, el presupuesto base cero permite a las organizaciones una verdadera justificación de sus proyectos, una sustentación plena en la asignación de los recursos una vez que cada proyecto es evaluado y, como comentario, se sustenta en su validez, competencia y pertinencia dando origen a un soporte pleno y altamente sustentable en éxitos, generación de objetivos y logro de las utilidades económica y social.

Referencias bibliográficas

- Edmonds, T. P., et al. (2007) *Financial & Managerial Accounting. Fundamental Concepts*, McGraw-Hill Irwin, Nueva York.
- Gobierno de Paraguay (s/f) *Ley 1535/99 de la Administración Financiera del Estado de la República de Paraguay*, Paraguay.
- Horngren, C. T., et al. (2006) *Contabilidad administrativa*, 13ª edición, Pearson Prentice Hall, México.
- Ramírez Padilla, D. N. (2008) *Contabilidad administrativa*, 8ª edición, McGraw-Hill, México.
- Stonich, P. J. (s/f) “Cómo planificar y presupuestar con base en cero”, en Peter Phyr, *Zero-Base Budgeting: a Practical Management Tool for Evaluating Expenses*, Edición Fuera de Serie, Grupo Editorial Expansión, México.
- Welsh G. A., et al. (2005) *Presupuestos, planificación y control*, 6ª edición, Pearson Prentice Hall, México.
- www.geocities.com/a_paronetto/basecero.htm.

Vinculación empresa-universidad mediante las prácticas profesionales en el Cuvalles de la Universidad de Guadalajara

ROSARIO COTA YÁÑEZ¹
JORGE RODRÍGUEZ BAUTISTA²
ALBERTO RAMÍREZ RUIZ³

Resumen

En la actualidad estamos conscientes de la importancia de que los miembros de una sociedad puedan desarrollar plenamente las actividades para las que se estuvieron preparando a lo largo de su estancia en las aulas universitarias. Para los estudiantes que se encuentran por terminar una carrera resulta muy útil poder desempeñar alguna actividad en las empresas que les brindan la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad antes de incorporarse al mercado laboral; con este objetivo se han promovido las prácticas profesionales.

Por esta razón, la información que se presenta a continuación tiene como finalidad mostrar los resultados de un estudio realizado en el Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, para conocer el grado de vinculación entre las empresas de la región mediante la modalidad de las prácticas profesionales.

Palabras clave: prácticas profesionales, universidad, egresados, región Valles, empresas.

-
1. Doctora y profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales (INESER), CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Perteneció al cuerpo académico Desarrollo Regional e Integración Económica. Correo electrónico: macotaya@cucea.
 2. Doctor y profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales (INESER), CUCEA, Universidad de Guadalajara. Jefe del Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas del Centro Universitario Valles, Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Correo electrónico: rbj14451@cucea.udg.mx.
 3. Consultor independiente y estudiante del Doctorado en Negocios y Estudios Económicos en el CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: aramirez@strateknia.com.

Introducción

De acuerdo con la regionalización del gobierno del estado de Jalisco, la región de los Valles está compuesta por 14 municipios, de los cuales Tequila, Ameca y Tala son los que presentan una mayor concentración industrial. La región se caracteriza por su importante producción de tequila, con un fuerte eslabonamiento productivo local de insumos que incluyen el cultivo del agave y la producción de barriles, envases y botellas. La actividad económica también incluye la producción avícola, la confección de prendas de vestir, la purificación de agua embotellada, la fabricación de calzado, industrias metálicas y la extracción de minerales tales como barita, cobre, plata, oro, caolín, cuarzo, feldespato, ópalo, diatamita, granito y zinc.

La industria manufacturera de la región proporciona empleo a casi 7,000 personas, lo que representa 23% del empleo total. El sector comercio proporciona casi 43% del empleo de la región, mientras que el sector terciario, incluyendo los servicios financieros, la educación y la salud, proporcionan 26% del empleo (INEGI, 2005). Conforme a los datos del Cuvalles, se observa que la región de los Valles presenta diferencias importantes en la distribución geográfica de la población. El crecimiento no es homogéneo y presenta una aglomeración en los municipios de Ameca, Tala y Tequila, que concentran 41.4% de la población total de la región.

Perspectiva de Cuvalles ante la necesidad u oportunidad de las prácticas profesionales

El Centro Universitario de los Valles fue creado en marzo del año 2000 como parte del proyecto de regionalización emprendido por la Universidad de Guadalajara, cuyo propósito es contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las diversas regiones del estado al acercar el servicio educativo a las regiones ubicadas fuera de la zona metropolitana de Guadalajara. El inicio de actividades del Centro Universitario de los Valles representó una gran oportunidad para la región de los Valles, además de la posibilidad de construir un modelo académico no convencional acorde con las necesidades y condiciones de la sociedad actual.

La importancia de la vinculación entre la universidad y la empresa en el contexto de la globalización y en una sociedad con altos índices de desempleo y subempleo como la nuestra, es crucial para consolidar bases de competencia sustentables. Se necesitan a las empresas como laboratorios para proporcionar una adecuada formación de profesionales, con habilidades y conocimientos más acordes con las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (pymes), que constituyen la mayor proporción del tejido empresarial mexicano.

Las empresas, en especial las pymes, requieren de las universidades para aprovechar el conocimiento y transformarlo en oportunidades de crecimiento y estrategias de desarrollo empresarial que posibiliten competir en mejores condiciones en los mercados nacionales e internacionales. Entre los objetivos de la investigación se pueden mencionar dos apartados: los referentes al objetivo general y los correspondientes a

los objetivos específicos. El primero tiene como consigna evaluar el impacto del modelo de vinculación empresa-universidad en la modalidad de prácticas profesionales en las empresas de la región Valles. Por otro lado, los objetivos específicos buscan: a) identificar los perfiles profesionales requeridos por las empresas de la región; b) identificar las habilidades requeridas por las empresas de la región; c) evaluar las condiciones bajo las cuales se recibiría a los estudiantes en las empresas, y d) identificar la demanda de otros servicios de vinculación.

En esta investigación la metodología utilizada para desarrollar el estudio es principalmente cuantitativa, basada en la aplicación de encuestas que permitirán medir las variables de interés. Respecto a los instrumentos de medición, se establece claramente que el instrumento básico de recopilación de información contiene cuestionamientos sobre el perfil demográfico del entrevistado, la demanda de practicantes, el perfil profesional deseado en los estudiantes (habilidades, actitudes y características), así como la demanda potencial de servicios de vinculación como la investigación, la consultoría y la capacitación.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó como parámetro la proporción de empresas que habían participado en algún programa de vinculación que se obtuvo de un estudio realizado por el Coecytjal (2003). El estudio referido tuvo una muestra de 100 empresas de los sectores de manufactura, comercio, transportes y comunicaciones, servicios y construcción, con una cobertura estatal.

La proporción de empresas del estudio de Coecytjal (2003) que participaron en algún programa de vinculación fue de 36%. Considerando esta proporción, podemos inferir que la proporción de empresas de la región de los Valles que han participado en algún programa de vinculación es igual o menor a la media estatal.

Utilizando la calculadora estadística para proporciones con intervalos de confianza (Lenth, 2006), se determinó que la muestra para el estudio es de 89 encuestas con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de $\pm 10\%$. Con estos parámetros se estimó que el nivel de poder es de 63.7%.

El método utilizado para estratificar la muestra fue un método *ad hoc* que permitió combinar el peso de los municipios con un mayor número de unidades económicas, y de los municipios con una mayor población de estudiantes residentes.

La cobertura geográfica de la muestra incluye los municipios de la región Valles, más aquellos municipios fuera de la región donde tengan su domicilio los estudiantes del Centro Universitario de los Valles. Entre los municipios considerados se encuentran: Acatlán de Juárez, Ahualulco de Mercado, Amatitán, Ameca, Arenal, Atenguillo, Cocula, Guachinango, Hostotipaquillo, Magdalena, Mascota, Mixtlán, Tala, Talpa de Allende, Tequila, Teuchitlán, Villa Corona, Zacoalco de Torres y la zona metropolitana de Guadalajara.

La relación de la educación superior con la sociedad y la generación de conocimientos

En América Latina la educación superior estuvo separada del entorno al que por definición debe servir, es decir, a la sociedad en sus múltiples facetas. Entre las señales que se observan en este proceso de separación entre la educación superior y el sector económico, se encuentran las siguientes:

- El sector productivo debe dedicar poco más de un año para reentrenar a los egresados universitarios con el propósito de ajustarlos a sus necesidades.
- El gasto en las IES se caracteriza por tener altos montos asignados al personal, y escasos para el equipamiento en infraestructura y mejora en la calidad de los procesos vitales tales como la docencia, la investigación y la extensión.
- Las relaciones empresa-universidad son escasas, están limitadas al ámbito de la capacitación y sus aportaciones para el mejoramiento de la capacidad productiva son muy pobres.

En este sentido, las necesidades cambiantes del entorno económico generan una presión competitiva en las empresas para integrar profesionistas que puedan satisfacer sus demandas en recursos humanos. Además, los cambios tecnológicos constantes requieren que los profesionistas se adapten a los nuevos estándares de desempeño derivados de la aplicación de las nuevas tecnologías al ambiente de trabajo. Esto demanda que los estudiantes adquieran, como parte de su formación profesional, determinadas habilidades, actitudes y valores acordes con la dinámica económica actual, que les permitan integrarse al mundo laboral.

La tendencia indica que los profesionistas deben conocer y dominar el proceso que realizan, deben actuar con decisión y responsabilidad, deben ser más activos y creativos, además de desarrollar las siguientes habilidades y actitudes (Palma y Rodríguez, 1993): una cierta capacidad de razonamiento lógico; comprensión y comunicación verbal, oral y visual; capacidad de autoaprendizaje y la disposición al cambio; de tomar iniciativas y el dominio de las habilidades para el trabajo colectivo (comunicarse, respetar, colaborar, articular iniciativas).

La vinculación empresa-universidad en México

Con el propósito de construir un modelo académico no convencional acorde con las necesidades de la región de los Valles, es necesario adaptar la base conceptual y metodológica de las actividades académicas y docentes con la incorporación de prácticas educativas que permitan desescolarizar y disminuir los tiempos presenciales de los profesores frente a grupo. Para lograr el objetivo anterior, el Cuvalles requiere la implementación de actividades en un contexto centrado en el aprendizaje del estudiante mediante acciones de tutoría, construcción de proyectos, comunicación en línea, trabajo en grupos pequeños y aprendizaje colaborativo. Entre los instrumentos más

importantes con los que cuentan las instituciones de educación superior está la vinculación, cuyo concepto se asocia generalmente con la “colaboración”, la “cooperación” (Edquist y Hommen, 1999; Casalet y Casas, 1998) y más recientemente con las redes de conocimiento.

La vinculación puede definirse como la relación que establece la universidad con los sectores productivos de bienes y servicios, tanto públicos como privados, con otras instituciones de educación y con la sociedad para beneficio de ambas partes. De acuerdo con Casalet y Casas (1998), las principales actividades de vinculación se clasifican en cuatro grandes rubros: formación profesional, fortalecimiento a la docencia y a la investigación, investigación y desarrollo tecnológico, y extensión. La vinculación en sus diferentes modalidades permite, en un sentido muy amplio, establecer relaciones mutuamente benéficas tanto para las universidades como para las empresas. Dentro de los principales beneficios están la construcción de capacidades tecnológicas derivadas de la transferencia del conocimiento.

En el estudio realizado por Casalet y Casas (1998) se observa que la actividad de vinculación que se refiere a la investigación y desarrollo tecnológico es la que ha tenido una mayor demanda en México en los últimos 10 años. Específicamente, las modalidades de servicios de asistencia técnica, de servicios de consultoría y de servicios de asesoría dan respuesta a las demandas planteadas por empresas para resolver problemas técnicos que requieren del conocimiento de tipo tácito que se encuentra incorporado en las destrezas de los académicos.

En otros países, como Inglaterra, estas modalidades de vinculación son la base de la cooperación entre la universidad y la empresa (Vithlani, 1996). Este tipo de colaboración involucra gestión, transferencia y administración de tecnología, e incluye la transmisión de ideas, conocimientos e innovaciones tecnológicas, resultados de investigación y el intercambio de elementos de la academia hacia la empresa y viceversa (Gould, 1997).

En términos generales puede decirse que la vinculación entre la empresa y la universidad es una parte importante dentro de un proceso de generación de conocimiento que se presenta como un modelo de doble vía, en el cual los flujos de conocimiento y recursos se mueven en ambos sentidos. En particular, la modalidad de prácticas profesionales permite acercar a las empresas los recursos humanos con los conocimientos, destrezas y habilidades que requieren, generando un beneficio muy importante para la construcción de un mercado laboral más competitivo en la región. Además, la experiencia laboral que las prácticas profesionales proporcionan a los estudiantes, la formación de valores importantes tales como la integración, inserción y adaptación social, el aprendizaje, formación y capacitación, así como la importancia del desarrollo de sus localidades.

Composición de la muestra

La selección de la muestra se realizó mediante muestreo estratificado por sector productivo y municipio, con una distribución que representa proporcionalmente a cada

uno de los cuatro sectores económicos más importantes de la región: a) manufactura; b) comercio; c) servicios, y d) construcción. La muestra final fue de 104 unidades económicas y está compuesta por 30% de empresas de manufactura, 44% de empresas comerciales, 21% de empresas de servicios y 5% de empresas de construcción. De acuerdo con el criterio de tamaño de empresa por número de empleados,⁴ las 104 unidades económicas entrevistadas se componen de 17% de micro empresas, 61% de pequeñas empresas, 13% de medianas empresas, 7% de grandes, y 2% no mencionaron número de empleados. La tasa de respuesta obtenida fue de 97.1%, es decir, 101 de las 104 empresas contactadas respondieron a la entrevista.

En términos del número promedio de empleados, en el sector de manufactura el promedio por empresa fue de 154 empleados, mientras que en el sector comercio fue de 103 empleados. En el sector servicios el promedio fue de 48 empleados y en el sector de la construcción de 47 empleados. La proporción de empleados con nivel de licenciatura es de 11% del total de empleados, esto es, de cada 10 empleados uno cuenta con licenciatura. En el caso del posgrado, la proporción es de 1% del total de empleados, es decir, de cada 100 empleados uno cuenta con un posgrado.

De las características de los entrevistados

Respecto de la entrevista, la primera variable de estudio analizada es el puesto de los entrevistados. Los resultados muestran que 11% de los entrevistados fueron directores o gerentes generales, 25% directores o gerentes de recursos humanos, 2% directores o gerentes de producción, 1% directores o gerentes de finanzas, 3% propietarios o socios del negocio, 4% no respondieron a la pregunta, y 54% de los entrevistados tenían otros puestos como relaciones públicas, subgerentes, jefes de relaciones industriales, contadores, encargados de compras, gerentes de ventas, auxiliares de recursos humanos, encargados generales, contralores y asistentes de dirección.

La siguiente característica analizada fue el grado máximo de estudios de los entrevistados. Los resultados muestran que 2% de los entrevistados tienen nivel de primaria, 6% secundaria terminada, 13% preparatoria, 71% nivel de licenciatura y 8% nivel de maestría. No se identificaron entrevistados con niveles de doctorado.

El promedio de edad de los entrevistados se ubica en los 36.6 años. La edad promedio de los entrevistados del sector manufacturero fue de 38.4 años, en el sector comercial de 35.1 años, en el sector servicios de 36.5 años y en el sector de construcción de 38 años.

El promedio de edad según el grado máximo de estudios de los entrevistados fue de 40 para los que tienen primaria, de 47 para los que tienen secundaria, de 35.7 para

4. El criterio de clasificación por tamaño de empresa utilizado para resumir los resultados es el siguiente: micro (1-10 empleados), pequeña (11-50 empleados), mediana (51-250 empleados) y grande (a partir de 251 empleados).

los que tienen preparatoria, de 35.6 para los que tienen nivel de licenciatura y de 38.8 años para los que tienen maestría.

Análisis de la demanda de prácticas profesionales

El análisis de la demanda de prácticas profesionales comenzó preguntando a los funcionarios de las empresas de la muestra si en alguna ocasión habían recibido o contratado algún estudiante como practicante. La respuesta de las empresas indica que 49% han recibido o contratado estudiantes, el otro 49% indica que nunca los ha recibido y 2% no respondió. El sector con una mayor proporción de empresas que han recibido estudiantes es el de comercio, donde 51% de las empresas han recibido o contratado practicantes.

Las empresas manifestaron que no han recibido o contratado estudiantes practicantes por las siguientes razones:

- No requieren estudiantes (20) por el tamaño de la empresa, la actividad que realizan o porque es un negocio familiar.
- Por políticas de la empresa (dos).
- No han tenido respuesta del Cetis.
- No se ha tenido la oportunidad (dos).
- La empresa no ha solicitado estudiantes que requieran realizar sus prácticas profesionales (tres).
- La empresa no había pensado en contratar estudiantes de prácticas profesionales.
- No han tenido solicitudes de estudiantes (dos).

Para identificar si las experiencias de las empresas que han contratado o recibido practicantes fueron positivas, se les preguntó si volverían a recibir o contratar practicantes. El 88% de las empresas que ya habían contratado o recibido practicantes mencionaron que sí lo volverían a hacer. Entre las razones mencionadas por las empresas, se encuentran:

- Ayudar a formar a los jóvenes estudiantes en las responsabilidades de una carrera profesional.
- Los practicantes traen nuevas ideas a la empresa.
- Los resultados que dan los practicantes son buenos.
- Por servir a la sociedad.
- La contratación de practicantes proporciona ahorros a las empresas.
- Los practicantes pueden ser formados en la empresa para que una vez graduados se queden a trabajar.

De los puntos citados anteriormente, el que fue mencionado con mayor frecuencia fue la contribución que hacen los estudiantes a las empresas donde realizan sus prácticas profesionales al aportar ideas y conocimientos nuevos.

Otro punto mencionado con frecuencia fue la oportunidad que tienen las empresas de formar a los estudiantes para que una vez egresados se queden a trabajar en estas organizaciones. Esto le permite a las empresas preparar recursos humanos y reducir los costos por la inducción y capacitación de nuevo personal. La demanda de practicantes de las licenciaturas que ofrece el Departamento de Ciencias Sociales y Administrativas (DCEA) del Cuvallés, fue identificada al pedirle a los entrevistados que mencionaran de cuáles licenciaturas requerían estudiantes.

La tendencia general muestra una fuerte demanda hacia la licenciatura en contabilidad, con 42% de empresas que la solicitan; la segunda licenciatura más demandada es administración, con 39% de empresas; en tercer sitio se ubica la licenciatura en informática con una demanda en 20% de las empresas; mientras que la licenciatura en agronegocios tiene una demanda en 4% de las empresas; la licenciatura en derecho es demandada en 3% de las empresas, y la licenciatura en turismo en 1% de las organizaciones entrevistadas.

En el rubro de “otros” se incluyen todas aquellas licenciaturas solicitadas por las empresas en diferentes áreas: ingeniería mecánica, mercadotecnia, agronomía, ingeniería, química, ingeniería en electrónica, arquitectura, ingeniería civil, ingeniería en alimentos, negocios internacionales, psicología, gastronomía, enfermería.

La temporalidad de la demanda de practicantes fue otro factor importante considerado en el diseño del estudio. Los resultados muestran un patrón cíclico en la demanda agregada de los cuatro sectores económicos estudiados. En el patrón se observa que la demanda de estudiantes comienza a subir en enero, hasta alcanzar su punto más alto en marzo, con un ligero descenso en los meses de abril, junio y julio, alcanzando otro punto máximo en agosto para después caer durante septiembre e incrementarse nuevamente en octubre y noviembre, hasta alcanzar el punto máximo en el año durante el mes de diciembre.

En el sector de manufactura la demanda presenta un patrón de mayor demanda en los primeros meses del año, disminuyendo entre los meses de mayo a julio e incrementándose hacia final del año. En el sector comercial la demanda es más acentuada durante los periodos vacacionales de verano e invierno. El sector de servicios muestra una demanda más uniforme y estable, con una acentuación en los meses de marzo y abril. La demanda observada del sector de construcción se concentra en los primeros meses del año.

En relación con la oferta de las empresas para los estudiantes que realizan sus prácticas profesionales, los resultados muestran que 85% de las empresas están dispuestas a ofrecer algún tipo de apoyo a los estudiantes, mientras que 15% no ofrecen ningún tipo de incentivo. Es importante destacar que en los siguientes resultados existen empresas que ofrecen más de un tipo de apoyo a los estudiantes. El apoyo económico es el principal incentivo ofrecido por 28% de las empresas, el apoyo para transporte lo ofrecen 25% de los entrevistados, los vales de despensa se ofrecen en 3%

de las empresas, y tan sólo 1% ofrecen algún tipo de seguro médico. El 14% de las empresas ofrecen otros tipos de apoyo e incentivos tales como servicio de comedor, apoyo para compra de libros, sueldo base, prestaciones de ley y facilidades de horario.

Durante mucho tiempo la educación en todos sus niveles estuvo fundamentada en la adquisición de conocimientos y los programas educativos eran diseñados con base en los contenidos que el estudiante debía aprender. La transformación social que se ha dado en las últimas décadas como consecuencia del desarrollo científico y tecnológico acelerado, especialmente en las tecnologías de la información y las comunicaciones, ha influido en la visión sobre el ser humano y su potencial para gestar una mejor calidad de vida para sí mismo y su entorno social basado en el conocimiento (PNUD, 2001). Esto ha cambiado algunos patrones en la educación, pasando del dominio de contenidos de aprendizaje hacia el desarrollo de habilidades, la formación de actitudes y la internalización de valores.

Desde esta perspectiva, identificar cuáles son las habilidades que los estudiantes deben tener se convierte en un punto crítico para responder a la demanda de practicantes en las empresas. En el diseño del instrumento se consideraron las habilidades más comunes y más importantes para que los estudiantes puedan tener un buen desempeño en el trabajo (Gutiérrez, 2007; Palma y Rodríguez, 1993). Los resultados muestran que las tres habilidades que resultaron más importantes para las empresas de la muestra son, en orden de importancia, trabajo en equipo, manejo de computadora y solución de problemas.

Desde el punto de vista de las habilidades, se observa lo siguiente:

- Trabajo en equipo: esta habilidad es más importante en el sector servicios.
- Comunicación oral: es más valorada en el sector de servicios.
- Análisis de información: es más importante en el sector de manufactura.
- Manejo de computadora: su importancia es parecida en los sectores de servicios y comercial.
- Comunicación escrita: es más valorada en el sector de servicios.
- Solución de problemas: se valora más en el sector comercial y en el manufacturero.
- Inglés: es más importante en el sector de la construcción.
- Investigación: se valora más en el sector comercial y en servicios.

Dentro del proceso de formación educativa se ha observado que el desarrollo del capital humano vaya más allá de los conocimientos y las habilidades para el trabajo, incluyendo las actitudes y aptitudes que influyen de forma significativa en el bienestar personal, social y económico (OCDE, 2006). Las actitudes del individuo son un factor de gran importancia en el proceso de desarrollo de una habilidad, ya que estimula o inhibe los avances en este proceso de aprendizaje.

Cada empresa evaluó la importancia en el grupo de actitudes utilizado en el instrumento. La evaluación es presentada en una escala de uno a cuatro, donde uno significa que la habilidad es indispensable, dos que es deseable, tres que no es deseable,

y cuatro que es indiferente. Las tres actitudes que resultaron más importantes para las empresas de la muestra son, en orden de importancia, la cooperación, la puntualidad y el compromiso.

Las aptitudes o capacidades individuales deben desarrollarse en conjunto con los conocimientos, habilidades y actitudes. Las empresas que contratan estudiantes como practicantes requieren que determinadas aptitudes sean desarrolladas en el ámbito educativo y reforzadas mediante el mismo proceso de formación práctica que otorga esta modalidad de vinculación. Por ejemplo, aprender a conducirse en un medio social diferente (empresa) al conocido (universidad), asimilar los valores y las normas sociales que rigen en el centro laboral, asimilar la disciplina del trabajo y las relaciones laborales, y pasar de las relaciones igualitarias y hasta paternalistas de la escuela, a la exigencia más estricta de sus capacidades profesionales (Herrera, 2006).

En la misma manera en que se evaluaron las actitudes, cada empresa evaluó la importancia de las características (aptitudes) que debe tener un estudiante, presentadas en una escala de uno a cuatro, donde uno significa que la aptitud es indispensable, dos que es deseable, tres que no es deseable, y cuatro que es indiferente. Del análisis anterior se determinó que las empresas le dan una mayor importancia a la organización, a la disciplina y a la capacidad de análisis. Las características menos importantes son el liderazgo, el ser metódico y el ser crítico.

La vinculación del sector productivo con otros agentes económicos es de vital importancia en el desarrollo local. Boiser (2005) sugiere que las instituciones de educación superior tienen un papel importante en la difusión de las tecnologías en los sistemas productivos locales, permitiendo a estas estructuras adaptarse más rápidamente a los cambios tecnológicos. Estas instituciones son agentes de cambio cuya función es muy importante en la formación del capital humano de la región/localidad, la investigación y desarrollo de mayor calidad y en vinculación con el sector productivo, el cambio estructural de la economía mediante el apoyo a la creación de empresas de base tecnológica y transferencia de tecnología hacia empresas ya existentes, el desarrollo regional mediante la contribución de estrategias acordes con la realidad del entorno y basadas en valores (Boiser, 2005).

En este sentido, tomando como referencia la clasificación de las actividades de vinculación de Casalet y Casas (1998), se les solicitó a las empresas que mencionaran si habían participado en programas de vinculación empresa-universidad orientados principalmente a la consultoría, a la investigación científica, a la extensión académica y a la formación profesional. Los resultados de la participación en programas de vinculación empresa-universidad muestran que tan sólo 20% de las empresas de la muestra han participado en algún programa de esta índole. Los programas e instituciones mencionados fueron:

- Lombricultura con el municipio de Villa Corona.
- Informática con el Cuvalles.
- Mecatrónica con Unitec (ZMG).

- Proyectos manuales organizacionales con el Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán.
- Diplomado con la Univa.
- Intercambio de ayuda con el Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán.

El interés manifestado por las empresas para participar en algún programa de vinculación es muy alto, ya que 75% de las empresas que respondieron a este cuestionamiento mencionaron que sí están interesadas en participar. La proporción de empresas que han contratado servicios de investigación es muy pequeña. Los resultados muestran que tan sólo 5% de las empresas han contratado algún servicio de este tipo, ya sea con alguna institución de educación superior o con algún centro de investigación.

En el sector de manufactura 7% de las empresas han contratado servicios de investigación, en el sector comercial 7%, mientras que en el sector de servicios y de construcción ninguna empresa ha contratado servicios de investigación.

Las instituciones mencionadas con las cuales las empresas han contratado servicios de investigación, fueron: Cuvalles, Universidad Tecnológica (Unitec), Agronomía (Universidad de Guadalajara), Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán y la Secretaría de Turismo.

La proporción de empresas que han contratado servicios de capacitación continua es de 75% de la muestra. En el sector de manufactura 83% de las empresas han contratado capacitación, en el sector comercial 72%, en el sector servicios 70% y en el sector de la construcción 75% de las empresas han contratado capacitación. Las instituciones mencionadas por los entrevistados que fueron contratadas para impartir cursos de capacitación en las empresas, fueron: ITESO (cuatro), Protección Civil (tres), Univa (dos), ICAMI (dos), Cuvalles (una), ITESM (uno), Consejo Regulador del Tequila (uno), UAG (uno), Cámara de la Industria de la Construcción (uno), Volkswagen de México (uno), Bridgestone (uno), Departamento de Capacitación Comex (uno), Secretaría del Trabajo (uno), CUTUE (uno), Universidad de Colima (uno), Universidad de Guadalajara (uno), Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán (uno), Conafor (uno), Asociación de Aguacateros de Michoacán y Tepic (uno), Tecno Carnes (uno).

Por último, se les solicitó a las empresas que sugirieran sus recomendaciones al Cuvalles para mejorar la calidad de las prácticas profesionales, con los siguientes resultados:

- Mejorar la comunicación entre el área de vinculación de la Universidad con las empresas (ejemplo: por medio de estudios continuos para detectar la demanda y las necesidades de las empresas).
- Continuar con el desarrollo de este tipo de estudios para adecuar la oferta de practicantes con la demanda de las empresas.
- Enseñar a los estudiantes sobre cómo preparar una entrevista y elaborar su *currículum vitae*.

- Tener un seguimiento más cercano con las empresas que reciben estudiantes en la modalidad de prácticas profesionales para evaluar desempeño y mejorar aspectos de aprovechamiento.
- Enviar a los estudiantes a empresas donde puedan aplicar los conocimientos de su carrera.
- Inculcar a los estudiantes la cultura, el respeto y la honestidad.

Conclusiones de la investigación

El propósito de este estudio fue identificar la demanda de estudiantes en la modalidad de prácticas profesionales en las empresas de la región de los Valles y municipios aledaños.

Los resultados muestran que la demanda de licenciaturas que imparte el DSCA está muy orientada hacia la contabilidad y la administración, con una temporalidad determinada por el sector económico, pero que en términos generales se observa en tres épocas del año: febrero-marzo, julio-agosto y noviembre-diciembre.

También se observa una tendencia positiva en las empresas para aceptar los programas de vinculación en diferentes modalidades. De manera concreta, la experiencia que han tenido las empresas en la contratación de estudiantes por medio de las prácticas profesionales les ha funcionado bien, y los estudiantes son una fuente de nuevas ideas y conocimientos para las empresas.

Los entrevistados consideran que se debe prestar mayor atención a la orientación que se les debe dar a los estudiantes, previa a la realización de las prácticas, sobre el tipo de actividad que realizan las empresas de los diferentes sectores económicos; esto con la finalidad de que los estudiantes puedan seleccionar la empresa que se adecue mejor a su carrera e intereses personales.

Referencias bibliográficas

- Boisier, Sergio (2005) *¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización?*, agosto, ILPES/CEPAL.
- Casalet, R. M., y R. Casas (1998) *Un diagnóstico sobre la vinculación universidad-empresa*, Conacyt/ANUIES, México.
- Coecytjal (2003) *Estudio de la oferta de educación superior y de investigación en el estado de Jalisco*, Coecytjal, Guadalajara.
- Edquist, Charles, y Leif Hommen (1999) "Systems of Innovation: theory and policy from the demand side", *Technology in Society*, núm. 21.
- Gould, M. A. G. (1997) *Vinculación universidad-sector productivo: una reflexión sobre la planeación y operación de programas de vinculación*, ANUIES, México.
- Gutiérrez, Alfonso (2007) "Integración curricular de las TIC y educación para los medios en la sociedad del conocimiento", *Revista Iberoamericana de Educación*, núm. 45.

- Herrera, Jorge Luis (2006) “La formación de los profesionales universitarios en las empresas en el contexto cubano”, *Revista Electrónica de la Red de Investigación Educativa*, vol. 1, núm.4, enero-junio.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2005) *Censos Económicos, 2004*, INEGI, México.
- Lenth, R. V. (2006) *Java Applets for Power and Sample Size*. <http://www.stat.uiowa.edu/~rlenth/Power>.
- Organización para el Crecimiento y el Desarrollo Económico (OCDE) (2006) *Marco de la evaluación. Conocimientos y habilidades en ciencias, matemáticas y lectura*, OCDE, Pisa.
- Palma, Diego, y Eugenio Rodríguez (1993) “Análisis global sobre las nuevas vinculaciones entre educación, trabajo y empleo”, *Revista Iberoamericana de Educación*, núm. 2, mayo-agosto.
- Vithlani, Hema (1996) *An empirical study of the UK innovation system*, preparado por el Departamento de Industria y Comercio, División de Tecnología y Estándares, Londres.

Los neodoctores¹ en economía y la pérdida de prestigio de la profesión

PABLO SANDOVAL CABRERA²

Resumen

En este artículo se realiza una oportuna reflexión sobre la relevancia e impactos sociales y académicos del quehacer de un selecto grupo de economistas formados al amparo del Estado mexicano en Universidades de inspiración liberal, principalmente estadounidenses. Este grupo gozó del apoyo y cobijo del Estado mediante apoyos diversos: becas, recursos para la investigación y empleos en el aparato gubernamental.

Los resultados de sus propuestas y acciones han sido magros y no se han traducido en mayores niveles de bienestar para la gran masa de desprotegidos de México. Una de las razones de tal fracaso ha sido, sin duda alguna, el suponer la existencia de una realidad social y económica compatible con las teorías liberales que inspiraron su formación doctoral: que las sociedades atrasadas, como la nuestra, constituyen un mundo de contratos perfectos.

Palabras clave: crecimiento económico, recesión, doctores en economía, liberalismo, Estado, preferencias, profesión, tecnocracia, incentivos.

Introducción

La situación de crisis económica y social que actualmente viven prácticamente todas las economías del mundo, nos invita a reflexionar críticamente sobre lo que hacen y el impacto que tiene lo que hacen los profesionales de la economía, etiquetados socialmente como de alto nivel (doctores en economía formados en escuelas de corte liberal). Me refiero a aquellos que desde la óptica del Estado han sido los elegidos

1. Entendiendo por tales a los de formación neoclásica, también llamados por Sarah Babb como *money doctors*, egresados principalmente de universidades estadounidenses o inglesas.

2. Maestro en Economía y profesor-investigador del Departamento de Turismo, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: pcsandoval@hotmail.com.

para hacer recomendaciones, diseñar y aplicar las políticas públicas que han definido el rumbo de la economía mexicana en las últimas tres décadas.

Por ello, en este breve ensayo se exponen algunas reflexiones que apenas constituyen unas primeras líneas para una discusión más profunda respecto del desempeño observado por parte de esta élite de economistas formados al amparo del Estado e integrados al mismo (en ámbitos de gobierno, educación y/o investigación), una vez concluida su formación doctoral en universidades, principalmente estadounidenses. Grupo que ha impuesto su visión de país y al cual debemos la implementación del modelo de liberalización económica y apertura comercial.

Los magros resultados del modelo³ en términos de crecimiento y oportunidades para el desarrollo de las capacidades de la población, han influido en la percepción que el colectivo social tiene sobre la profesión y en la pérdida de prestigio de quienes la ejercemos, sin considerar que en el seno de la comunidad de economistas existen distintas visiones sobre el mundo de la economía y sobre el diseño de estrategias de solución de los diversos problemas que afectan el bienestar de los individuos.

En este sentido, es preciso aclarar a qué vertiente de la economía se debe la implementación del actual modelo de desarrollo, de los resultados que ha arrojado el mismo en nuestro país y del papel que ha cumplido el Estado en la promoción y apoyo de aquellos economistas que diseñaron e impulsaron el modelo liberalizador desde el propio Estado.

Fracaso del modelo liberalizador: el papel de los economistas en el desarrollo económico reciente

A la luz de los resultados obtenidos no podemos más que reconocer el rotundo fracaso de las políticas de corte liberal que hoy tienen a la economía nacional sumida en la que seguramente será la peor recesión económica de los últimos 70 años, con retrocesos del producto interno bruto que, de acuerdo con estimaciones de organismos internacionales como la OCDE y el FMI, rebasará los ocho puntos porcentuales.

De 1982 a la fecha la economía nacional ha sufrido seis recesiones⁴ cuya duración de cada una va de los seis a los 12 meses; sin embargo, la que actualmente se vive genera mucha incertidumbre respecto a su duración y efectos porque se reconoce su carácter estructural, más que coyuntural. Lo anterior significa que la economía nacio-

3. De acuerdo a datos oficiales, en los últimos 25 años la economía ha crecido, en promedio anual, menos de la mitad de lo que creció en los 25 años anteriores. Con ello, la pobreza, la desigualdad, el deterioro ambiental, la pérdida de recursos naturales, la pauperización institucional y, en general la pérdida de oportunidades para el desarrollo de las capacidades de la gente, se han agravado considerablemente durante los más de 25 años de políticas liberalizadoras en México.

4. En 1982 la economía cayó 0.6% (como porcentaje del PIB respecto del año previo) y la recesión duró 12 meses; en 1983 la caída fue de 4.2% y duró 12 meses, sucesivamente en 1986 y 1995 las caídas fueron de 3.8 y 6%; se estima que la recesión iniciada en el último trimestre de 2008 se extienda por más de un año, con un impacto negativo mayor en el PIB y en los niveles de vida de la población en comparación con la última gran crisis del año 1995 (Banco de México, *Indicadores económicos*).

nal y el sistema económico mundial en su conjunto están siendo cimbrados desde sus cimientos básicos, los mismos que definen su reproducción como sistema, es decir sus mecanismos de valoración y acumulación sustentados en el crecimiento del sistema financiero y comercial globales.

Este escenario de incertidumbre teórica y práctica nos invita a cuestionar el papel desempeñado por este selecto grupo de intelectuales de la economía formados bajo el amparo del Estado mexicano, y que han gozado de una valoración sobredimensionada respecto a otras visiones económicas consideradas marginales.

Es innegable que el Estado, mediante la instrumentación de políticas de apoyo financiero a la educación y a la investigación dirigidas hacia aquellos programas de orientación neoclásica, ha dado origen a un selecto grupo de economistas en detrimento de una amplia comunidad de economistas que no abrevan de esa posición teórico-ideológica.

Haciendo una revisión de la producción e impactos del trabajo de los economistas, retomando los limitados indicadores de producción científica (artículos publicados en revistas registradas, y el número de citas de la obra de una muestra de autores) utilizados por Martín Puchet y Gerardo Esquivel en dos, sin duda, polémicos trabajos publicados en los años 2001 y 2002, en general se tiene la percepción de que el trabajo científico es poco y de escaso impacto.

Estos resultados derivan del fracaso de la política de incentivos que ha impulsado el Estado, inspirado en una noción de darwinismo académico en el intento de favorecer a los economistas pro liberalismo y en detrimento de otras expresiones de pensamiento económico.

Desde hace al menos 27 años la profesión ha estado en entredicho por parte de la sociedad, y en particular por ciertos sectores de la clase política y académica formada en otras profesiones.

Las razones son diversas, pero una es notoriamente destacada: el relativo fracaso que se ha tenido en el diseño y aplicación de programas de política social y económica que posibiliten sacar al país del atraso y resolver los problemas consustanciales al mismo: pobreza, desempleo, deterioro ambiental, ineficiencia institucional (corrupción, inseguridad, narcotráfico), entre otros.

A diferencia de otras comunidades de economistas que gozan de un relativo prestigio (Estados Unidos, España), la nuestra lo ha perdido al ritmo en que las recurrentes crisis (o recesiones económicas) han agudizado los problemas económicos, sociales, políticos y ambientales de nuestro país.

Ello no significa necesariamente que todos los economistas seamos responsables de tal fracaso, pero la percepción general se dirige a señalar a aquellos (la mayoría economistas) tecnócratas que desde finales de los años setenta tuvieron en sus manos la conducción de las instituciones que diseñaban e implementaban las principales políticas, planes y programas de corte económico y social.

Podríamos decir que el “relativo” fracaso de los profesionales de la economía no se debe a la falta de ideas, sino a que seguramente quienes han conducido al país, los

tecnócratas, no se han dado cuenta de que éste se llama México, con todo lo que ello implica.

El pensamiento único y la forma en que se lee y entiende la realidad económica

Por una parte, la forma en que se genera el conocimiento económico y cómo éste se traduce en propuestas de política económica (PE) nos lleva a, en palabras de Fuentes Berain (2003),⁵ abreviar “de una fuente común: el supuesto. En el círculo del supuesto, cada uno escoge su premisa fundamental y se explica el mundo a partir de ella”. El supuesto, desde una perspectiva netamente endogámica, alcanza *ceteris paribus* para comprender y explicar casi todo. No es importante ni siquiera plantearse las preguntas adecuadas, porque el mundo neoclásico es perfecto por naturaleza.

Un supuesto fundamental es el que sostiene que los agentes económicos son racionales y, por ser tales, siempre asumen las mejores (óptimas decisiones) alternativas posibles en la asignación y utilización de los recursos, por conjetura, escasos. Este principio de racionalidad utilitarista propio del siglo XIX es único y universal (principio canónico que sustenta la idea de pensamiento “único” en economía) y es un esquema que permite predecir el comportamiento humano y, por tal, diseñar y aplicar políticas públicas “a prueba de error”. Cuatro premisas dan cuerpo a la teoría económica moderna (neoclásica) y definen sus alcances pero también sus notables limitaciones para explicar y predecir la dinámica económica (Elguea, 2008: 93):

1. Todas las motivaciones humanas pueden reducirse a una jerarquía de preferencias única o universal.
2. Todos los seres humanos actúan de forma tal que maximizan sus utilidades dentro de esta jerarquía de preferencias y considerando las limitaciones objetivas o las expectativas de estas limitaciones.
3. Las expectativas respecto de estas limitaciones se elaboran a partir del uso racional de la información disponible.
4. A la larga, *se alcanza el equilibrio* (el subrayado es nuestro) entre la oferta y la demanda en los distintos mercados.

El mismo autor destaca las principales dificultades para que el modelo “canónico” de comportamiento del llamado *homo economicus* se sostenga empíricamente, debido a razones fundamentales:

1. “Las elecciones individuales no pueden ser racionales para la gran mayoría de las personas, al menos en el sentido limitado y canónico de maximización de utilidades” (Elguea, 2008: 101).

5. Prefacio a la edición mexicana del libro de Sarah Babb (2003).

2. No considera el papel que desempeñan los sistemas de creencias y de representación del mundo que influyen, de distinta forma, en cada grupo social al momento en que definen sus elecciones.
3. El creer que el “tonto racional” (como lo denomina Amartya Sen) responde de manera repetitiva al momento en que define sus preferencias “sin distinguir entre cuestiones como el bienestar personal, los intereses privados, las metas de corto y largo plazos o los valores individuales, incluidos los valores sobre los valores o metapreferencias”, implica poner al *homo economicus* por encima del *homo sapiens* (Elguea, 2008: 100).

Esta particular forma de concebir la conducta económica del individuo por parte de la economía convencional (entendiendo por tal a la vertiente neoclásica), define el peculiar estilo de construir el conocimiento para explicar e intentar predecir la dinámica de la realidad, aunque paradójicamente nos aleje más de ella.

En un ensayo breve pero contundente, el propio director del Departamento de Estudios Económicos del Fondo Monetario Internacional (FMI) reconoce los errores cometidos en el tratamiento de los problemas de los países en desarrollo, al asumir que las políticas de atención a dichos problemas pueden diseñarse suponiendo, tal como lo hacen los modelos convencionales, la existencia de contratos perfectos.

Si bien cierta abstracción es importante, una abstracción burda puede convertir un modelo en insustancial. Y para muchas situaciones, al menos en el mundo en desarrollo, el modelo de mercados completos dista mucho de la realidad y la utilidad (Rajan, 2004: 56).

El mismo autor matiza lo que Sarah Babb (2003) denomina el isomorfismo en el diseño de políticas en México, obra maestra de los *money doctors*.⁶

[...] en lugar de analizar los efectos de instaurar contratos en un mundo donde todo funciona, sería preferible investigar los efectos de instaurar un contrato legítimo en un mundo donde nada funciona. Nuestro análisis estaría mejor informado si supusiéramos la anarquía como punto de partida en lugar de suponer un mundo impoluto de contratos (Rajan, 2004: 57).

En descargo de la tecnocracia, agrega una afirmación que da cuenta del pensamiento doctrinario en que fueron formados y de lo complicado que es romper con el mismo.

No digo que los responsables de las políticas analizan los problemas con un modelo de mercados completos (perfectos) en mente. Por supuesto, efectúan los ajustes necesarios para el mundo a que se enfrentan. Pero su visión se ve naturalmente influida por los esque-

6. Término acuñado por la mencionada autora para referirse a los economistas formados principalmente en universidades estadounidenses y que han tenido a su cargo la conducción del país en los últimos 25 años.

mas que se les enseñaron. Y como esos esquemas aceptan tantos elementos poco realistas, ¿cuán fiables son las recomendaciones? (idem).

A pesar de que un número importante de destacados economistas se han desmarcado o al menos han puesto en entredicho algunos “cuasi dogmas” de la teoría convencional, todavía un gran número de ellos, de países emergentes como México, siguen defendiendo el “pensamiento único”,⁷ la existencia de un único modelo: el de los mercados perfectos, que brilla por su formalismo y elegancia en detrimento de su relevancia.

Las razones del predominio de esta visión “unicista” en el diagnóstico de los problemas y en el diseño de la política económica (PE) son diversas y, por supuesto, de singular relevancia, pero tienen que ver, en el caso particular de México, con el hecho de que un selecto grupo de economistas formados en la década de los años setenta, ante el debilitamiento del modelo de desarrollo hacia adentro y la recomposición del Estado mexicano, fueron tomando las riendas del mismo con el apoyo del gran capital nacional y trasnacional. En un estudio pionero y muy brillante, Sara Babb (2003) da cuenta de cómo la profesión se fue moviendo al ritmo que la propia historia económica del país marcó, en una trayectoria intencionada (no casual) definida por la intervención estatal. Es decir, tanto la ciencia económica en su papel de vanguardia y defensora de la intervención estatal, como el viraje de la misma “atrás del desmantelamiento de la intervención del gobierno mexicano en la economía”, son por mucho una creación del propio Estado. El proceso de liberalización, apertura, privatización y desregulación económicas fueron impulsados por una clase “tecnócrata” formada principalmente en Estados Unidos a nivel doctoral, que contó con el apoyo del propio Estado desde los años setenta.

Cierto es que la dependencia financiera de nuestro país y la expansión de los procesos globales indujeron las políticas liberalizadoras, definiendo una tendencia de mayor competencia por mercados y capitales que obligaron a los países emergentes a aparecer más atractivos ante el capital trasnacional en una especie de “concurso de belleza” (Omahe) en el que el mayor puntaje se lo han llevado los más disciplinados seguidores del “consenso” de Washington. Por desgracia, “los países en vías de desarrollo dependen del capital simbólico de los *money doctors* por una razón muy sencilla: porque necesitan desesperadamente cualquier ventaja que puedan obtener” (Babb, 2003: 304).

Ésa es la función que ha cumplido este “excelso” grupo de economistas, bajo el amparo de una burocracia estatal que premia y fomenta una cultura económica universal trasnacional compartida que da origen a procesos de imitación de modelos y experiencias de países desarrollados, a pesar de que los resultados visibles de los últimos 27 años demuestran que han sido una mala guía para los países emergentes; olvidaron que

7. Oliver Hart y Jack Hirshleifer, por mencionar algunos.

[...] es mejor partir, no de un mundo con pequeñas imperfecciones sino de un mundo donde nada es exigible, donde la propiedad y los derechos individuales son por completo inseguros y donde el mecanismo ejecutorio de cada contrato debe derivarse de los primeros principios; o sea, el mundo que Hobbes describió de manera tan vívida (Rajan, 2004).

Mundo sin duda más próximo a la realidad de los países emergentes. Ya el maestro Jesús Silva Herzog, en su libro *Consejos para un joven economista mexicano*, alzó la voz en contra del extravío de ciertos economistas al afirmar que “el economista de un país periférico [...] que sigue al pie de la letra [...] al autor extranjero [...] se asemeja al lacayo que gozoso y grotesco imita los finos modales de su señor” (Silva Herzog, 1976: 36, citado por Babb, 2003).

Incentivos y producción de los economistas académicos

La producción de los economistas

Para medir la producción e impactos científicos de los economistas, primero debemos definir qué se entiende por conocimiento científico, para después diseñar algunas medidas que nos permitan una aproximación al trabajo científico realizado por los principales economistas mexicanos, la mayoría de ellos doctores.

Puchet (2001: 6), con cierto aire khuniano, refiere el conocimiento científico en economía como conjuntos de enunciados sustantivos sobre la actividad económica expresados según patrones y criterios metodológicos generalmente aceptados por la profesión. Así, la producción científica observada es, simplemente, generación de ese conocimiento. La productividad estará determinada, entonces, por la cantidad de productos elaborados (pueden ser artículos, capítulos de libros, libros, entre otros), entre el número de quienes los elaboran (profesores o investigadores).

Sus impactos en el ámbito científico debieran ser medidos de forma cualitativa en relación con las aportaciones teóricas (considerando también los métodos, técnicas, reglas y formas de representación de la realidad) reconocidas, aceptadas y utilizadas por la comunidad científica que forma la profesión de economía. Ésta sería, sin duda alguna, una manera objetiva de evaluar el desempeño de quienes se dicen estar en la frontera del conocimiento. Sin embargo, domina la duda respecto de la relevancia de los *money doctors* en este campo.

Un indicador alternativo (Esquivel, 2002) pero demasiado engañoso desde mi punto de vista, es la cuantificación del número de citas en revistas de reconocido prestigio internacional que aparecen en el ssci (Social Science Citation Index) desde el año 1956 y hasta septiembre de 2001, que considera 1,725 revistas en ciencias sociales. Desafortunadamente no existe mucha literatura que aborde específicamente el estudio de la comunidad mexicana de doctores en economía. Entre la escasa producción literaria, destacan los dos trabajos antes citados, así como el monumental trabajo realizado por Sarah Babb (ya referido en este ensayo), aunque más ampliamente orientado al estudio histórico-sociológico de la profesión en general.

Más allá de los criterios para medir la producción e impactos, y del debate suscitado entre Martín Puchet y Gerardo Esquivel, cada uno definido en el contexto de la posición ideológica, teórica e institucional que desean destacar, lo cierto es que el desempeño observado a partir de ambos indicadores es verdaderamente pobre. Llama la atención que más de 65% de las citas realizadas (en el periodo en estudio y con la muestra de autores considerada) corresponde a economistas que trabajan en instituciones foráneas (véanse cuadros 1, 2 y 3 del anexo). No es necesario incursionar demasiado en el análisis de los trabajos referidos para dar cuenta, considerando el asidero institucional de los economistas multicitados (BID, FMI, universidades de Yale, Duke, Notre Dame, entre otras), del predominio de la vertiente neoliberal.

Respecto de la producción literaria en economía,⁸ de los 16 economistas que más escriben, éstos tienden a concentrarse en muy pocas instituciones mexicanas (ITAM, Colmex, CIDE y UNAM) de acuerdo con el estudio de Esquivel (véanse cuadros 1, 2 y 3 del anexo). De cualquier manera, vista a través de los indicadores que arrojan los estudios de Puchet y Esquivel, la producción de la aristocracia intelectual (tecnocracia o *money doctors*) es mínima y de poco impacto, no habiendo mayores aportaciones teóricas que contribuyan a enriquecer el conocimiento, los métodos, las técnicas o reglas de investigación que amplíen los horizontes de la ciencia económica y puedan constituirse en nuevos paradigmas científicos al estilo kuhniano.⁹

Los incentivos

Los economistas sostenemos que la estructura de incentivos cumple un papel fundamental en la conducta de los individuos y en las actividades que privilegian. Es evidente que los incentivos diseñados por el Estado para la formación de especialistas en economía se dirigió, claramente, a la promoción de cierto tipo de economistas de perfil liberal que fueron apoyados desde el propio Estado con becas, empleos en el gobierno y recursos para la investigación, en detrimento de aquéllos formados con un enfoque crítico. Evaluando el desempeño de la tecnocracia económica, que fue arropada por el Estado, podríamos decir que tal vez las políticas de incentivos no han sido las adecuadas y sin duda alguna han estado mal orientadas, favoreciendo cierto tipo de formaciones y producciones académicas en detrimento de otras formas de interpretación de la realidad económica.¹⁰

Al realizar su análisis sociológico de la profesión, Babb (2003) expone evidencias de cómo las políticas y apoyos financieros del Consejo Nacional de Ciencia y Tecno-

8. Entendiendo por tal sólo aquellos trabajos de investigación publicados en revistas reconocidas como de "calidad" por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

9. En alusión a T. S. Kuhn (1995).

10. Podríamos incluso afirmar que se premia más el credencialismo que la propia producción académica. Ello ha generado un selecto grupo de "cazadores de rentas" que han sabido interpretar las reglas del juego instauradas por la SEP-Conacyt respondiendo a las evaluaciones cuantitativas (número de artículos, libros, direcciones de tesis, etc.), poniendo poco énfasis en la calidad e impactos del trabajo que realizan.

logía (Conacyt) estuvieron (y están actualmente) vinculadas directamente a los *policy makers* que constituyen la burocracia y que fueron formados en un selecto grupo de universidades extranjeras (listadas en el padrón de posgrados de excelencia; entre otras, todas las universidades conocidas como Ivy, famosas por su prestigio académico en EU), gozando de generosas becas en detrimento de otras opciones formativas de orientación no liberal. En el fomento de la investigación económica se observaba la misma tendencia, favoreciendo a aquellos proyectos que estaban a cargo de doctores formados en las universidades mencionadas y que publicaban en revistas de orientación neoclásica. Los perdedores fueron, por supuesto, los economistas críticos residentes de instituciones públicas como la UNAM y otras universidades de provincia.

En descargo de los economistas “perdedores” (críticos), habría que reconocer que gran parte de su trabajo científico-académico ni siquiera ha sido evaluado por parte de las instancias públicas de fomento a la investigación. Lo mismo ha ocurrido con las diversas propuestas de política económica para afrontar los más graves problemas de la economía mexicana, que se han debatido y formulado en el seno de las universidades públicas del país y las asociaciones de economistas (colegios y otro tipo de organizaciones) pero que han encontrado oídos sordos en las cúpulas gubernamentales comandadas por la tecnocracia neoliberal.

Conclusión

A reserva de ampliar y socializar la discusión sobre este polémico asunto, pareciera haber evidencias que ponen en entredicho el desempeño de este selecto grupo de economistas de inspiración neoclásica que han comandado el diseño del modelo de desarrollo y la toma de decisiones de política económica en ya más de dos décadas. La miopía de los *money doctors* ha sido puesta en evidencia al intentar dar tratamiento a los problemas del atraso, creyendo que los modelos teóricos en que fueron formados y que se fundamentan en principios económicos cuasi dogmáticos, son aplicables realizando sólo pequeños ajustes en realidades en las que predomina la anarquía y no los contratos perfectos. Los resultados de este extravío han sido: bajos niveles de crecimiento, graves rezagos sociales y procesos de inserción desventajosa del país en los procesos de globalización.

En el ámbito de la producción científica los resultados de la élite de economistas consentidos por el Estado ha sido magra y de poca trascendencia científica; de no ser así, las aportaciones y producciones científicas aparecerían en la literatura económica sin duda alguna. Sin embargo, creo que es imperativo desmarcarse. La pérdida de prestigio de la profesión, ciertamente presente en el inconsciente colectivo, no ha sido culpa del total de profesionales de la economía, ni siquiera por omisión del amplio conjunto de colegas economistas que no comparten las tesis neoliberales, al menos no de manera doctrinaria. En los momentos en que las circunstancias del país lo han requerido han denunciado los errores de política económica cometidos por la tecnocracia y, al mismo tiempo, han planteado visiones distintas para resolver los graves problemas del país con mayores dosis de realismo.

Referencias bibliográficas

- Aguilar Sahagún, Guillermo (2006) “Un siglo buscando doctores”... ¡Y ya los encontramos!”, *Revista de la Educación Superior*, núm. 140, ANUIES, México.
- Babb, Sarah (2003) *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*, Fondo de Cultura Económica (FCE), México.
- Elguea, Javier (2008) “Razón y desarrollo: El crecimiento económico, las instituciones y la distribución de la riqueza espiritual”, *Jornadas*, núm. 134, El Colegio de México, México.
- Esquivel Hernández, Gerardo (2002) “Producción científica e impacto de los economistas académicos en México”, *Economía Mexicana*, vol. xi, núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica, México.
- Gil Antón, Manuel (2000) “Un siglo buscando doctores”, *Revista de la Educación Superior*, núm. 113, ANUIES, México.
- (2006) “Réplica a *Un siglo buscando doctores*... ¡Y ya los encontramos!”, *Revista de la Educación Superior*, núm. 113, ANUIES, México.
- Kuhn, T. S. (1995) *La estructura de las revoluciones científicas*, Breviarios, Fondo de Cultura Económica, México.
- Levitt, Steven D., y Stephen J. Dubner (2006) *Freakonomics*, Ediciones B, Madrid.
- Puchet, Martín (2001) “Presencia en revistas académicas de los artículos sobre la economía mexicana y productividad de los economistas académicos de México”, *Economía Mexicana*, vol. X, núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica, México.
- Rajan, Raghuram (2004) “¿Supongamos la anarquía? Por qué un modelo económico ortodoxo puede no constituir la mejor guía en materia de políticas”, *Finanzas y Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional, septiembre.

Cuadro 1
Actualización del número de artículos publicados en revistas académicas
por los economistas más productivos según Puchet, 2001

<i>Autor</i>	<i>Institución</i>	<i>Número de artículos publicados en el periodo</i>				<i>Clasificación (ranking)**</i>	
		<i>Puchet (2001)</i>	<i>Cualquier tema económico***</i>	<i>Sobre México</i>	<i>1992-2001*</i>	<i>Puchet (2001)</i>	<i>Sobre cualquier tema económico*** México</i>
Gonzalo Castañeda	Universidad de las Américas-Puebla	8	7	6	1	3	3
Luis Miguel Galindo	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	7	9	8	2	2	2
Rogelio Arellano	Universidad de las Américas-Puebla	6	2	2	3	11	10
Santiago Levy	ITAM	6	5	4	3	6	5
Julio López G.	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	6	12	10	3	1	1
Raúl Feliz	CIDE	5	7	4	6	3	5
Héctor Guillén	UAM-Iztapalapa	5	3	3	6	9	8
Fausto Hernández Trillo	CIDE	5	7	6	6	3	3
Fidel Aroche	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	4	4	2	9	7	10
Enrique Dussel P.	Facultad de Economía, UNAM	4	4	4	9	7	5
Luis M. Fernández O.	UAM-Xochimilco	4	0	0	9	14	14
Arturo Huerta G.	Facultad de Economía, UNAM	4	1	1	9	13	13
Eduardo Loria	Facultad de Economía, UNAM	4	2	2	9	11	10
Eduardo Ortiz	UAM-Xochimilco	4	0	0	9	14	14
Pedro Reyes Ortega	CIDE	4	3	3	9	9	8
Maria Tarrío	UAM-Xochimilco	4	0	0	9	14	14
Suma		80	66	55			

* Con base en Ecolit, versión de septiembre de 2001. Los artículos que se refieren a América Latina se contabilizaron en la columna de artículos "Sobre México".

** Esta clasificación considera únicamente a los 16 economistas incluidos en el cuadro. El cuadro 2 presenta una clasificación que se considera más apropiada.

*** Incluye los artículos que se refieren al caso específico de México.

Fuente: Esquivel Hernández, 2002.

Cuadro 2
Número de artículos publicados en revistas académicas por los economistas con mayor número de publicaciones

<i>Autor</i>	<i>Institución</i>	<i>Número de artículos publicados, 1992-2001**</i>		<i>Clasificación global (ranking)</i>	
		<i>Cualquier tema económico***</i>	<i>Sobre México</i>	<i>Cualquier tema económico***</i>	<i>Sobre México</i>
Economistas en instituciones académicas mexicanas					
Julio López G.	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	12	10	4	1
Luis Miguel Galindo	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	9	8	6	3
Alejandro Villagómez	CIDE	8	7	9	5
Alejandro Castañeda	El Colegio de México	8	5	9	10
Juan Rosellón	CIDE	8	4	9	13
Gonzalo Castañeda	Universidad de las Américas-Puebla	7	6	13	6
Fausto Hernández Trillo	CIDE	7	6	13	6
Antonio Yúnez	El Colegio de México	7	6	13	6
Raúl Feliz	CIDE	7	4	13	13
Ignacio Lobato	ITAM	7	0	13	31
Enrique de Alba	ITAM	6	2	19	21
Jorge Fernández	El Colegio de México	6	1	19	27
Leonardo Medrano	CIDE	6	0	19	31
José Romero	El Colegio de México	5	5	22	10
Gerardo Esquivel	El Colegio de México	5	3	22	17
Pablo Cotler	Universidad Iberoamericana	5	2	22	21
Julio Santaella	ITAM	5	1	22	27
Jaime Sempere	El Colegio de México	5	1	22	27
Elisabeth Huybens	ITAM	5	0	22	31
Enrique Dussel P.	Facultad de Economía, UNAM	4	4	30	13
Martín Puchet	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	4	3	30	17
Fidel Aroche	Maestría en Ciencias Económicas, UNAM	4	2	30	21

<i>Autor</i>	<i>Institución</i>	<i>Número de artículos publicados, 1992-2001**</i>		<i>Clasificación global (ranking)</i>	
		<i>Cualquier tema económico***</i>	<i>Sobre México</i>	<i>Cualquier tema económico***</i>	<i>Sobre México***</i>
Carlos Urrúa	El Colegio de México	4	1	30	27
<i>Economistas en el extranjero o en instituciones mexicanas no académicas</i>					
Florencio López-de-Silanes	Harvard University	16	2	1	21
Enrique Mendoza	Duke University	15	2	2	21
Aarón Tornell	University of California-LA (UCLA)	14	3	3	17
Alejandro Werner	Banco de México	10	5	5	10
Nora Lustig	BID	9	9	6	2
Miguel Szekely	BID	9	8	6	3
Jaime Ros	Notre Dame University	8	6	9	6
Francisco Venegas	Instituto Mexicano de Derivados	7	2	13	21
Santiago Levy	IMSS	5	4	22	13
Juan Carlos Moreno Brid	CEPAL	5	3	22	17

** Esta clasificación considera únicamente a los 16 economistas incluidos en el cuadro. El cuadro 2a presenta una clasificación que se considera más apropiada.

*** Incluye los artículos que se refieren al caso específico de México.

Fuente: Esquivel Hernández, 2002.

Cuadro 2a

<i>Autor</i>	<i>Institución actual</i>	<i>Institución en México</i>	<i>Número de cifras</i>	<i>Ranking global</i>
Herminio Blanco			84	11
Santiago Levy		ITAM**	71	12
Alejandro Werner		Banco de México	69	13
Pedro Aspe		ITAM	67	14
Alain Ize	FMI	El Colegio de México y Banco de México	63	15
José Luis Alberro		El Colegio de México	58	16
Francisco Gil Díaz		Banco de México	49	18
René Villareal		Sector Público	40	20
Raúl Livas Elizondo			29	22
Gerardo Bueno		El Colegio de México	28	23
Jaime Serra		El Colegio de México	26	25
Ernesto Zedillo		Banco de México	25	27
Alejandro Reynoso			24	29
David Ibarra	CEPAL		21	32
Pedro Uribe		Universidad de Guadalajara	16	33
Miguel Szekely	BID	El Colegio de México	16	33
Mario Epelbaum		ITAM	8	42

* Se incluyen dos tipos de afiliación institucional: la actual y la institución en México en la que desarrolló la mayor parte de su labor de investigación.

** En estos casos su afiliación académica ha sido por periodos relativamente breves (como profesor visitante o por asignatura).

Fuente: Esquivel Hernández, 2002.

Cuadro 3

Artículos sobre la economía mexicana publicados por personal
de las instituciones de educación superior (1992-1997)

	<i>Número de artículos</i>	<i>%(1)</i>	<i>%(2)</i>	<i>%(2/1)</i>
Total de artículos de la economía mexicana (1)	1,323	100		
* En revistas nacionales	872	65.9		
* En revistas extranjeras	451	34.1		
Publicados por personal de las instituciones nacionales de educación superior (2)	388	29.3	100	
* En revistas nacionales	343	25.9	88.4	39.3
* En revistas extranjeras	45	3.4	11.6	10

	Número de artículos	%(1)	%(2)	%(2/1)
Total de artículos de la economía mexicana sin CE, EE y PD (1)	738	100		
* En revistas nacionales	287	38.9		
* En revistas extranjeras	451	61.1		
Publicados por personal de las instituciones nacionales de educación superior (2)	180	24.4	100	
* En revistas nacionales	135	18.3	75	47
* En revistas extranjeras	45	6.1	25	10

CE: comercio exterior, EE: entorno económico, PD: problemas del desarrollo.

Fuente: Puchet, 2001.

Cuadro 4 Comparación de productividades entre México y Estados Unidos

<i>México</i>			<i>Estados Unidos</i>		
<i>Tipo de Artículos</i>	<i>Periodos</i>	<i>Núm. de artículos por investigador al año</i>	<i>Tipo de artículos</i>	<i>Periodo</i>	<i>Núm. de artículos por investigador al año</i>
Todos	1992-1997	0.27	Referidos en resumen del JEL (aprox. 500 revistas)*	1978-1983	1.19 a 6.59, en 50 primeros departamentos de economía
Sin PD, CD y EE	1992-1997	0.17	Publicados en revistas del ssci*	1978-1980	.79, en todos los departamentos de economía
Sin revista de la institución	1992-1997	0.18	Publicados en 108 revistas (Liebowitz y Palmer)*	1975-1984	.04 a 1.8, en todos los departamentos de economía (.18 = 130°)

Fuente: México: datos generados para este artículo; Estados Unidos: * Golden y otros (1986), # Meador, Walter y Jordan (1992), + Tshirhart (1989).

Cuadro 5
Órdenes de importancia de las instituciones de educación superior por productividad de sus economistas académicos
(1992-1997)

<i>Institución</i>	<i>Planta</i>	<i>Artículos sobre economía</i>	<i>Institución</i>	<i>Sin CE, EE y PD</i>	<i>Institución</i>	<i>Sin revista de la institución</i>	<i>Institución</i>	<i>Con revistas del Índice Conacyt</i>
1 UANL	8	4.88	CIDE	2.73	UDLA-P	2.73	CIDE	2.73
2 MCE	12	3.25	UDLA-P	2.64	MCE	2.25	UDLA-P	2.64
3 CIDE	22	2.77	MCE	2.33	ITAM	2.11	MCE	2.33
4 UDLA-P	11	2.73	ITAM	2.09	Colmex	1.89	ITAM	2.09
5 ITAM	35	2.11	Colmex	1.89	CIDE	1.77	Colmex	1.89
6 Colmex	19	2.11	UAM-Iz	1.11	UAM-Iz	1.61	DEP-FE	0.94
7 UAM-Iz	18	1.89	DEP-FE	0.97	DEP-FE	1.00	UAM-Iz	0.83
8 DEP-FE	34	1.50	UAM-X	0.93	Colef	0.96	UANL	0.63
9 UAM-X	14	1.36	UANL	0.63	UAM-X	0.93	Colef	0.54
10 IIEC	85	1.29	UAM-AZ	0.60	UANL	0.75	UAM-X	0.5
11 Colef	24	0.96	Colef	0.57	BUAP	0.27	Cp-Chap	0.12
12 UAM-AZ	20	0.75	BUAP	0.13	UAM-AZ	0.20	BUAP	0.07
13 BUAP	15	0.27	Cp-Chap	0.11	IIEC	0.19	UAM-AZ	0.05
14 Cp-Chap	17	0.11	IIEC	0.05	Cp-Chap	0.11	IIEC	0.05
Total	334	1.62		0.99		1.10		0.92

Fuente: Puchet, 2001.

Contextos económicos

Recensión: *Hacia una nueva Europa*. La integración de los países de Europa Central y Oriental en la Unión Europea

Pedro Manuel Rodríguez Suárez

ÓSCAR MAÚRTUA DE ROMAÑA¹

El proceso de integración que se ha venido gestando entre los países europeos desde hace más de medio siglo, es la forma más acabada de unificación que existe en la actualidad. Sin embargo, para que los Estados europeos congregados en la Unión Europea (UE) logren consolidarse como un actor preponderante de la esfera internacional y promover un equilibrio de poder en la misma, deben enfrentar una serie de desafíos. El más importante de ellos es la integración plena de Europa Central y Oriental en el marco de la UE. Esta cuestión es el eje en torno al que giran las reflexiones de Pedro Manuel Rodríguez Suárez y que han sido plasmadas en esta destacada y seria investigación que plasma en el libro de su autoría.

Hacia una nueva Europa presenta un panorama histórico y actual de las relaciones paneuropeas, haciendo una exploración de las razones por las que la integración es fundamental para tales países, ya que de ésta depende en gran medida la seguridad y la estabilidad de la región. El proceso que se describe en el libro no ha sido sencillo, dados el contexto histórico y las características propias de cada una de las naciones de Europa, en las que convergen diversas culturas, economías, políticas y contextos históricos. Por esta razón, es un tema que aborda Rodríguez Suárez a cabalidad por la trascendencia que involucra.

Se sustenta en el estudio de diferentes teorías, por lo que brinda una base metodológica de gran valor, misma que es de utilidad en el estudio de la conformación de bloques regionales, no únicamente en el continente europeo sino en otras latitudes del planeta. Ante el surgimiento de bloques regionales en todo el mundo, incluyendo América, la cooperación e integración son asuntos que los estudiosos de la política in-

1. Embajador de la Organización de los Estados Americanos (OEA) en México y secretario de Relaciones Exteriores de Perú.

ternacional y de las relaciones internacionales no pueden dejar de lado. Por ello, *Hacia una nueva Europa* representa un referente obligado para comprender la evolución de uno de los actores más importantes en el escenario internacional de nuestros días.

Teorías y evidencia empírica acerca de la intervención económica del Estado

Reseña del libro *La intervención del Estado:
de Keynes a los poskeynesianos*

Ramón Martínez Escamilla (coordinador), 2009,
Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional,
S. C., México

MARGARITA CAMARENA LUHR¹

Ante la ortodoxia neoliberal que sostenía entre sus principios la ausencia de intervención del Estado en la economía y que fuera causante de la crisis de 1929-1933, John Maynard Keynes comprendió que por el contrario, desde el Estado era posible fomentar la obra pública y aumentar el llamado “gasto social” para incentivar la producción. Este pensamiento inspiró el New Deal del presidente Franklin D. Roosevelt que sacaría adelante a Estados Unidos de una de las más graves crisis económicas. Que el Estado debería estar ausente de la economía o, por el contrario, que su presencia no sólo era indispensable sino inevitable para la buena marcha de la economía, siguen siendo puntos de vista controvertidos en el pensamiento económico en general y particularmente dentro de la teoría económica.

Entre los numerosos volúmenes publicados sobre los debates del Seminario de Teoría Económica organizados por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, en conjunto con la Asociación Mexicana de Ciencias Económicas e instituciones universitarias afines, y producidos por el Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional, A. C., uno de sus libros más recientes, reviste singular importancia por los hechos e interpretaciones significativas de la intervención del Estado en la economía.

1. Profesora-investigadora del Departamento de Políticas Públicas, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Licenciada y maestra en Economía, doctora en Ciencia Política; miembro del SNI II. Correo electrónico: mcamarena@cucea.udg.mx.

Las contribuciones de los 12 autores participantes y del coordinador del libro: *La intervención del Estado: de Keynes a los poskeynesianos*, abordan el tema desde las siguientes perspectivas y con el siguiente orden a lo largo del libro.

Para Irma Manrique y Teresa López, en el capítulo “Dinero endógeno y el mecanismo de transmisión de la política monetaria. Un enfoque poskeynesiano”, la economía poskeynesiana agrupa enfoques heterogéneos —que tienen en común el principio de la demanda efectiva— que fueran excluidos por la síntesis neoclásica y que constituyen una opción alternativa a los análisis micro y macroeconómico convencionales. Las autoras revisan las contribuciones poskeynesianas al análisis del dinero y del sistema financiero, en torno de los siguientes ejes analíticos: a) la escuela monetarista y el dinero exógeno; b) oferta y base monetaria endógenas; c) sistema económico y crecimiento económico; d) financiamiento y fondeo de la inversión; e) la política monetaria y los mecanismos de transmisión.

Fausto Aquino y Abelino Torres, en su capítulo “La política económica y el entorno para el sector productivo en México: 1970-2000”, consideran a la política económica neoliberal como contexto de la política económica mexicana. Para ello, contrastan contra la realidad las pretensiones de la política e ideología neoliberales, y realizan un análisis interesante de las aplicaciones a México de la lógica pretendidamente impecable del mercado como si fuera la forma más efectiva de producir riqueza y distribuir socialmente costos y beneficios. Centran su atención en el periodo de 1940 a 1970 con la aplicación del modelo de sustitución de importaciones; posteriormente, de 1976 a 1982, con la reforma político-económica; y en los tres sexenios siguientes de política neoliberal que provocaron la apertura de México al comercio exterior y a los mercados globales: de 1982 a 1988 con la crisis de la deuda externa; de 1988 a 1994 con la reforma neoliberal, y finalmente con su continuación de 1994 a 2000.

Entre las conclusiones de los autores de este capítulo, destacan la urgencia de delinear y aplicar otra estrategia de crecimiento económico sostenido con los objetivos de satisfacer las necesidades básicas individuales y sociales y de construir un sistema financiero, monetario y productivo moderno y eficiente que recupere la soberanía política y económica del Estado. Para ello consideran que resulta fundamental un esfuerzo creativo interno que sea funcional para las necesidades y potencialidades nacionales, que eleve la demanda agregada y la inversión pública así como el consumo privado, y que logre fortalecer tanto al mercado interno como a los factores endógenos del crecimiento.

Pablo Sandoval estudia a “Hicks y su concepto de renta o ingreso sostenible: implicaciones para el desarrollo de un sistema de contabilidad ambiental”. Explica que Hicks fue un gran economista, seguidor reflexivo de Keynes, que contribuyó con aportes a la teoría económica en muy diversos campos, entre los cuales destaca por: a) las implicaciones de su concepto de renta para el desarrollo de un sistema de contabilidad ambiental; b) la importancia estratégica y los obstáculos teóricos metodológicos para la valoración de los recursos naturales; c) los controvertidos aspectos de la contabilidad de la depreciación de los recursos naturales comercializables, y d) los conceptos relacionados con la propuesta de Roefing Hueting para aproximar el cálculo del “in-

greso nacional sostenible". En gran medida la noción de sustentabilidad en el diseño de políticas de crecimiento se debe a las reflexiones sobre la renta de Hicks, que han repercutido en la importancia estratégica que tienen el medio ambiente y los recursos naturales desde el punto de vista económico, social y político. La conclusión del autor es especialmente relevante al comprender la necesidad de establecer una relación más estable con el entorno natural en la cual el balance de capital y del "capital natural" orienten adecuadamente las políticas de crecimiento.

Por su parte Jacques Lartigue, en su análisis "Política monetaria y crecimiento económico", propone evitar el actual oligopolio bancario por limitar el desarrollo financiero, desincentivando el ahorro y el crédito del sector privado no financiero. Señala que en los últimos 15 años varios bancos centrales han optado por una política monetaria conocida como "inflación por objetivos", tal como lo han hecho México, Nueva Zelanda, Inglaterra, Suecia, Canadá e Israel, a cuya explicación se dedica ofreciendo: a) el marco teórico del modelo de "inflación por objetivos"; b) la perspectiva oficial de la política monetaria en México, y d) el análisis de la política monetaria en México. A partir de ello se cuestiona la teoría que apoya dicha política monetaria, la justificación oficial por la que se ha utilizado en México, con abundante evidencia empírica de los resultados obtenidos, y finalmente se pone en tela de juicio, más que la eficacia para abatir la inflación, la pertinencia del uso o abuso de dicha política de inflación por objetivos, dadas las condiciones económicas del país y los sacrificios cuantiosos, el desempleo y la recesión que han sido provocados.

La perspectiva teórica y evidencia empírica que ofrece Macarena Orozco en "Impactos del déficit fiscal en la economía", es significativa especialmente por el estudio de las consecuencias que acarrea un déficit público sobre variables macroeconómicas fundamentales: base monetaria, tasa de interés real, tipo de cambio real, crecimiento económico, nivel de precios y balanza de cuenta corriente, especialmente sobre los riesgos de hacer descender la inversión productiva. La autora analiza las corrientes identificadas con los pensamientos de Barro, Blanchard, Dornbursh, Branson y otros, así como la corriente de Eichengreen. En las conclusiones la autora señala la necesidad de recuperar el gasto social y estabilizar su financiamiento, así como de incorporar en la política económica el objetivo de equidad y los de crecimiento y eficacia.

Por su parte, Ana Luisa González trata acerca del comportamiento del "Sector manufacturero mexicano en la inserción internacional" durante el gobierno de Vicente Fox. Por medio del análisis de 14 concentrados estadísticos se demuestra que el desenvolvimiento de la industria manufacturera de 1994 a 2004 ha dependido en gran medida del endeudamiento externo del país del saldo deficitario sostenido de la balanza comercial; de la alarmante baja en el nivel de competitividad a pesar de haberse aumentado la productividad, por ejemplo de la mano de obra en la industria manufacturera de manera significativa, y del aumento importante en las exportaciones que, sin embargo, permanece a la saga del crecimiento de las importaciones en México.

La tasa de crecimiento de 10.8% registrada por la industria manufacturera en 1996 no se ha vuelto a obtener. En 2004 alcanzó la cifra de 3.8%. Indicadores específicos de la actividad industrial elaborados por la autora demuestran que, según el

volumen físico de la producción manufacturera por destino (con base 1993) alcanzado en el año 2000, su nivel cayó de 160.5 a 132.0, reduciéndose en proporciones semejantes la producción de bienes de consumo no duradero, de bienes de capital y de bienes de demanda intermedia. La desindustrialización del sector manufacturero se pone de relieve en las dimensiones observadas por las tasas de crecimiento de la industria manufacturera, que acusa tasas de crecimiento anual promedio negativas del índice de volumen de la inversión fija bruta, las cuales descienden de 11.48% en 2000 a 7.60% en 2005. Por los hechos referidos, la conclusión destaca la urgencia de mejorar niveles de competitividad que redunden en mayor crecimiento y beneficio para la población.

Víctor Antonio Acevedo y Miguel Ángel Medina abordan el tema “El desarrollo de la institucionalidad comercial en las relaciones internacionales contemporáneas”, considerando la red de vínculos de comercio, monetarios y de capitales que rebasan las fronteras nacionales, construyendo una economía mundial interdependiente. Su propósito es demostrar que es necesario desarrollar las reformas institucionales que hagan posible reorientar la intensificación de la competencia en la esfera comercial y la nueva dinámica de crecimiento selectivo mundial. El estudio contiene: a) planteamientos teóricos de la regulación institucional del comercio en el contexto internacional; b) antecedentes de la regulación internacional del intercambio comercial, y c) el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La conclusión principal de los autores consiste en que el derecho internacional y las organizaciones de cooperación entre los Estados requieren del establecimiento de una reglamentación del intercambio comercial internacional, porque resulta indispensable para lograr la generación de un máximo de beneficios con mínimos riesgos y costos. De ahí que la propuesta de proveer vehículos multilaterales de coordinación intergubernamental de las relaciones económicas internacionales, ayudará eficazmente a mantener la estabilidad mientras se potencian expansión y crecimiento del producto mundial.

El diagnóstico y las recomendaciones de Tomás Reyes Navarrete, a propósito de “Cincuenta años de distribución del ingreso en México”, resultan particularmente importantes dado su objetivo de demostrar que sí es posible mejorar la distribución del ingreso de los trabajadores. Contiene dos partes: el diagnóstico, y las recomendaciones para una distribución del ingreso con equidad. Considerada la teoría de la productividad de los factores, se muestra su peso en la formación del ingreso nacional.

La series estadísticas son notables, dados los amplios periodos a los que se refieren: desde 1950 y 1960 hasta el año 2000; asimismo, puede considerarse excelente el anexo estadístico que acompaña al capítulo a propósito de 10 variables fundamentales consideradas en el estudio de salarios, crecimiento del empleo, política de precios relativos que abaratan el costo de la fuerza de trabajo, en el marco de una política salarial contractiva que buscará disminuir el desempleo y como consecuencia eliminará las distorsiones en el mercado de trabajo. Se destaca cómo todos estos elementos, traducidos en una política salarial contractiva, se circunscriben dentro de las políticas antiinflacionarias, tanto al reducir los costos de producción como al disminuir la demanda que generan.

Se incluye un apartado de recomendaciones para un incremento de la productividad y salarios con equidad, en el que se propone aplicar una política económica integral alternativa, siguiendo el modelo alternativo de la CEPAL que asegure alcanzar el objetivo de nivelar la participación de los factores productivos en el ingreso nacional por lo menos al nivel que alcanzaran hacia 1976. Los elementos fundamentales considerados se pueden resumir en: a) aplicar una política comercial de apertura gradual; b) ampliar la banda de deslizamiento del tipo de cambio hasta alcanzar nivel del tipo de cambio de equilibrio; c) reducir el déficit de la balanza comercial de tal manera que incremente la competitividad; d) aplicar simultáneamente una política industrial integral que mantenga en equilibrio los precios relativos; e) disminuir la dependencias tecnológica sobre la base del estímulo a la producción de bienes de capital; f) ampliar la capacidad de absorber e innovar tecnológicamente para lograr la competitividad internacional y, al mismo tiempo, g) se requiere una política de vinculación entre el sector productivo y las instituciones de investigación superior; todo lo cual hace indispensable contar con h) una política adecuada de gasto en educación; se destaca, finalmente, i) la necesidad de un entorno político democrático.

Finalmente Jaime López, en su capítulo “Estado económico y el nivel de salud en México”, se refiere al modelo clásico de la ciencia económica y a la búsqueda de instrumentos de política pública que hagan posible orientar la acción social, vía gobierno, para la estabilización de las variables económicas, el crecimiento sustentable y la distribución equitativa del ingreso.

Considerados principios teóricos y aportaciones del pensamiento económico, se resumen las bases de la economía como ciencia que se plantea la satisfacción, más que la solución, de las necesidades individuales y sociales en contextos de escasez de recursos. Todo lo cual está ligado estrechamente con la elección de los agentes económicos.

1. El interés del autor es exponer la interrelación entre el factor económico y el de la salud. Y para ello hace un recuento del estado de la economía mexicana en las últimas dos décadas, que han sido de crisis y apertura de la economía nacional al concierto global.
2. El sistema de salud y atención de salud en México se considera desde los efectos que ha resentido por las debilidades y bajo crecimiento de la economía, para señalar de manera directa siete grandes obstáculos para el mejor desempeño del sistema de salud en México: inequidad entre recursos y servicios; insuficiencia de los recursos clave para dar atención; ineficiencia del gasto y desperdicio de recursos; inadecuada calidad de acuerdo con los estándares internacionales; insatisfacción de los servicios que reciben los pacientes; inflación que eleva los costos de atención de la salud; inseguridad por parte de grupos sociales que no cuentan con una seguridad sostenible y por servicios cuya suficiencia no se puede garantizar.

Frente a estos obstáculos se refieren seis alternativas cuya implementación constituye retos al sistema de salud en México: a) integración del sistema de salud; b) dirección

gubernamental responsable; c) regulación del sector privado; d) información a los usuarios de servicios de salud; e) proporcionar información de la magnitud de los recursos financieros que implican tales servicios y lograr ofrecerlos sobre las bases de un verdadero equilibrio financiero, y f) eficiencia del sistema de atención.

Se concluye que el sistema de salud en México ha logrado avances sustantivos y que se requieren cuantías superiores para lograr una mejora significativa, además de proporciones adecuadas entre los factores: mercado, gobierno y participación social, que hagan posible la aplicación de visiones y propuestas responsables que cumplan con los objetivos que la sociedad mexicana espera en esta materia.

El libro resulta una novedad en el estudio de las perspectivas keynesiana y neokeynesiana acerca de cómo alcanzar el punto de equilibrio de pleno empleo una vez que se introduce el modelo de la inversión como un proceso de largo plazo. Y es una invitación a la lectura, sobre todo al dar paso al análisis de las dificultades endógenas del sistema para lograr un crecimiento equilibrado y sostenido. Temas centrales del pensamiento económico, como puede notarse en los nutridos trabajos que se agrupan en este libro.

Tal como lo refiere su coordinador Ramón Martínez Escamilla, se abordan la política monetaria, los conceptos de renta o ingreso sostenible, el comportamiento del déficit fiscal en la economía, la inserción manufacturera en la economía internacional, la institucionalidad comercial en ese mismo ámbito, la distribución del ingreso, el estado económico y el nivel de salud en México, temas que son de gran actualidad y acuciante interés para definir los rumbos de la economía nacional.

Además, las propuestas y la apertura al intercambio de conocimiento de los autores participantes hacen de este volumen una invitación al conocimiento de perspectivas fundamentales de Keynes y de los poskeynesianos. Es rigurosa y original la evidencia empírica aportada a la demostración de diversas visiones y alternativas frente al análisis económico de la síntesis neoclásica convencional; y en todas las colaboraciones se aprecia el compromiso con el conocimiento económico y por lograr sus mejores aplicaciones para el bienestar social e individual.

Estado socioeconómico de la Región 04 Ciénega del Estado de Jalisco¹

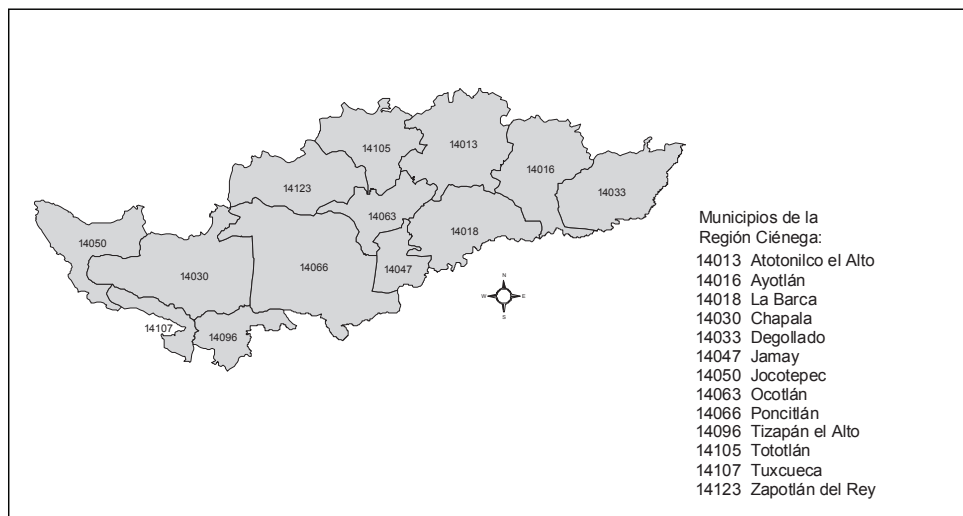
(continuación)

CARMEN VENEGAS HERRERA
IMELDA MURILLO SÁNCHEZ
PORFIRIO CASTAÑEDA HUIZAR



-
1. Elaborado por investigadores del Programa de Georreferenciación de Información Socioeconómica para el Desarrollo (Progisde) del CUCEA, Universidad de Guadalajara, conforme a la nueva regionalización administrativa del estado de Jalisco, 1998. Correos electrónicos: cvenegas@cucea.udg.mx, pcastane@yahoo.com, e imeldamusa@yahoo.com.mx.

Mapa 1
Ubicación geográfica y municipios que integran la región
04 Ciénega del estado de Jalisco



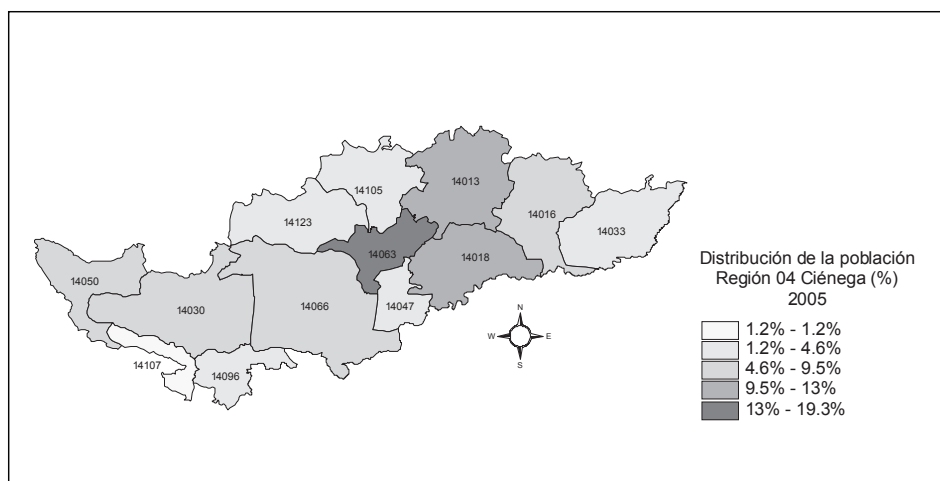
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG) conforme a la Nueva Regionalización Administrativa de Jalisco, 1998 (gobierno del estado de Jalisco).

Localizada al este de la entidad, tiene una extensión de 4,892 km² que equivalen a 6% del estado. Esta integrada por los municipios: Atotonilco el Alto, Ayotlán, Chapala, Degollado, Jamay, Jocotepec, La Barca, Ocotlán, Poncitlán, Tizapán el Alto, Tototlán, Tuxcueca y Zapotlán del Rey. Su sede está en el municipio de Ocotlán. Cabe hacer mención de que el municipio de Atotonilco el Alto administrativamente pertenece a esta región, aunque cultural y tradicionalmente se ha integrado a la región de los Altos de Jalisco.

En esta región se favorece la agricultura por la cercanía del lago de Chapala, aparte de la ganadería. La actividad industrial se desarrolla principalmente en los municipios que están en el norte; se elaboran artesanías y el turismo se concentra en torno al lago de Chapala.

Colinda al norte con las regiones Centro y Altos Sur; al este con el estado de Michoacán; al sur con el estado de Michoacán y la región Sureste, y al oeste con las regiones Sur y Centro.

Mapa 2
Distribución de la población en la región 04 Ciénega (%), 2005



Cuadro 1.
Distribución porcentual de la población
respecto al total
Región 04 Ciénega, 2005

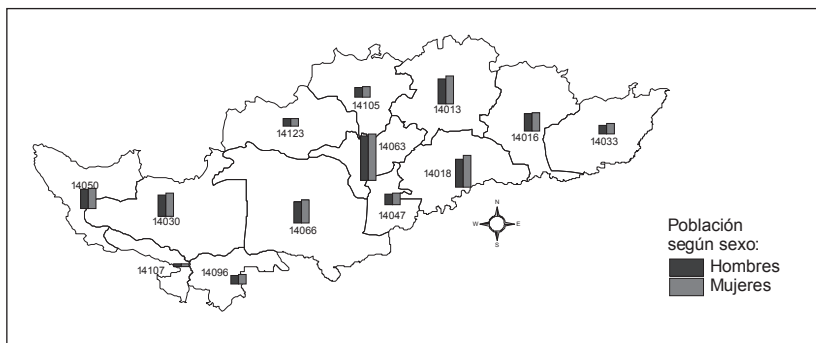
Clave municipal	Municipios	Población	
		Total	% del total
	Jalisco	6,752,113	
14013	Atotonilco el Alto	52,204	11
14016	Ayotlán	35,150	8
14018	Barca, La	59,990	13
14030	Chapala	43,345	9
14033	Degollado	19,173	4
14047	Jamay	21,223	5
14050	Jocotepec	37,972	8
14063	Ocotlán	89,340	19
14066	Poncitlán	43,817	9
14096	Tizapán el Alto	19,076	4
14105	Tototlán	19,710	4
14107	Tuxcueca	5,765	1
14123	Zapotlán del Rey	16,274	4
	Total	463,039	100

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo).

La población de la región 04 Ciénega representa para 2005 casi 7% de los 6'752,113 habitantes del estado de Jalisco, equivalente a 463,039 personas.

El municipio más poblado de esta región es Ocotlán, con una población de 89,340 habitantes; este municipio es considerado como la capital del mueble en México, debido a que su industria mueblera tiene el doble de la capacidad instalada que la necesaria en el país. Es uno de los 10 municipios más importantes del estado y es la sede de la región. Le sigue La Barca con 59,990 habitantes, de los cuales 28,370 son hombres y 31,620 mujeres; el 0.69% de la población son indígenas. Después Atotonilco el Alto con 52,204 habitantes. Cabe hacer mención que estos dos municipios concentran a 24% de los habitantes en esta región, mientras que Ocotlán 19%.

Mapa 3
Población masculina y femenina por municipio
en la región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 2.
Población según sexo y relación hombres-mujeres
Región 04 Ciénega, 2005.

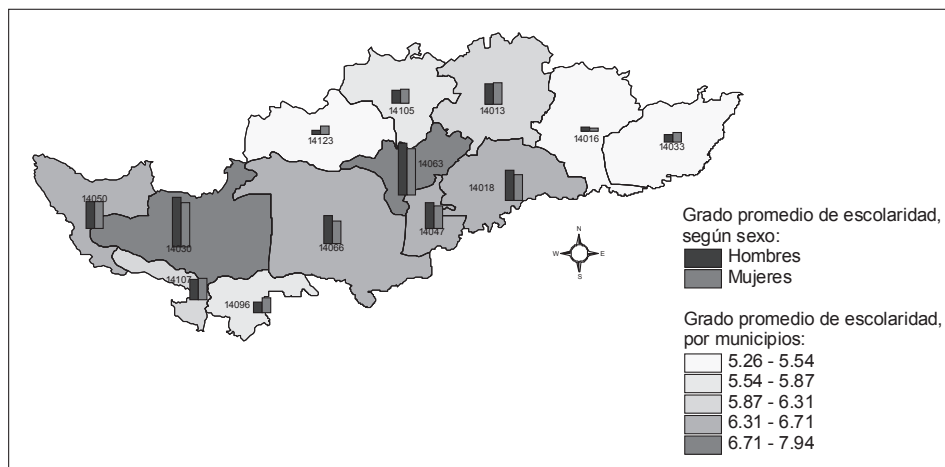
Clave municipal	Municipio	Población		Relación H-M
		Hombres	Mujeres	
	Jalisco	3,278,822	3,473,291	94.4
14013	Atotonilco el Alto	24,931	27,273	91.4
14016	Ayotlán	16,787	18,363	91.4
14018	Barca, La	28,370	31,620	89.7
14030	Chapala	21,077	22,268	94.7
14033	Degollado	8,975	10,198	88.0
14047	Jamay	10,368	10,855	95.5
14050	Jocotepec	18,602	19,370	96.0
14063	Ocotlán	43,477	45,863	94.8
14066	Poncitlán	21,310	22,507	94.7
14096	Tizapán el Alto	9,104	9,972	91.3
14105	Tototlán	9,492	10,218	92.9
14107	Tuxcueca	2,747	3,018	91.0
14123	Zapotlán del Rey	7,926	8,348	94.9
	Total	223,166	239,873	

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

El 48% de los habitantes de esta región son hombres y el resto mujeres; se encuentran asentados principalmente en Ocotlán.

En la totalidad de los municipios se observa un número mayor de mujeres. La relación hombre-mujer más baja se ubica en el municipio de Degollado, donde por cada 88 hombres hay 100 mujeres, y la relación más alta la tiene Jocotepec donde la relación es de 96 hombres por cada 100 mujeres. A nivel regional esta relación es igual a 93%.

Mapa 4
Grado promedio de escolaridad según sexo y por municipios
de la región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 3.
Grado promedio de escolaridad según sexo por municipio
Región 04 Ciénega, 2005.

Municipios	Grado promedio de escolaridad		
	Total	Masculino	Femenino
Jalisco	8.24	8.39	8.11
Atotonilco el Alto	6.31	6.3	6.32
Ayotlán	5.26	5.31	5.21
La Barca	6.71	6.86	6.57
Chapala	7.82	7.98	7.68
Degollado	5.54	5.47	5.59
Jamay	6.49	6.6	6.39
Jocotepec	6.62	6.63	6.61
Ocotlán	7.94	8.13	7.76
Poncitlán	6.49	6.67	6.34
Tizapán el Alto	5.83	5.7	5.94
Tototlán	5.87	5.81	5.92
Tuxcueca	6.29	6.24	6.33
Zapotlán del Rey	5.42	5.28	5.54

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo) y la Secretaría de Planeación del Gobierno del Estado de Jalisco, 2005.

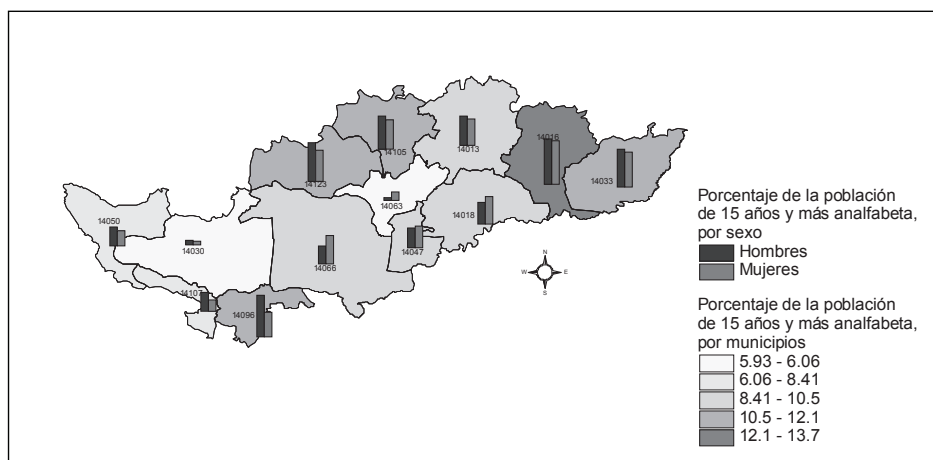
El grado de escolaridad promedio para la región 04 Ciénega se considera bajo; éste es igual a 6.3 años, estando por debajo del promedio a nivel estatal que es de 8.24, y del promedio nacional cuyo valor es igual a 8.17.

Los municipios de esta región con mayor problemática y que no alcanzan el promedio de escolaridad regional son Ayotlán (5.26), Degollado (5.54), Tizapán el Alto (5.83), Tototlán (5.87) y Zapotlán del Rey (5.42); el resto de los municipios oscila entre los 6.3 y 7.94 años de escolaridad.

Analizando el grado de escolaridad desde una perspectiva de género, podemos apreciar que en promedio la diferencia no es muy grande ya que a nivel regional la escolaridad de las mujeres es de 6.32 años y la de los hombres de 6.38; esto se debe a que en siete de los 13 municipios el grado de escolaridad de los hombres es ligeramente mayor. En los municipios de Atotonilco el Alto, Degollado, Tizapán el Alto, Tototlán, Tuxcueca y Zapotlán del Rey las mujeres tienen mayor grado de escolaridad que los hombres.

Mapa 5

Población de 15 años y más analfabetas. Región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 4.

**Población de 15 años y más analfabeta, por municipios.
Región 04 Ciénega, 2005.**

Clave municipal	Municipios	Población de 15 años y más analfabeta		
		Total	Masculina	Femenina
	Jalisco	248,513	110,901	137,612
14013	Atotonilco el Alto	3,641	1,737	1,904
14016	Ayotlán	3,129	1,468	1,661
14018	La Barca	3,990	1,729	2,261
14030	Chapala	1,707	816	891
14033	Degollado	1,519	699	820
14047	Jamay	1,267	598	669
14050	Jocotepec	2,033	1,014	1,019
14063	Ocotlán	3,634	1,569	2,065
14066	Poncitlán	2,612	1,092	1,520
14096	Tizapán el Alto	1,452	777	675
14105	Tototlán	1,445	695	750
14107	Tuxcueca	304	155	149
14123	Zapotlán del Rey	1,266	639	627

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

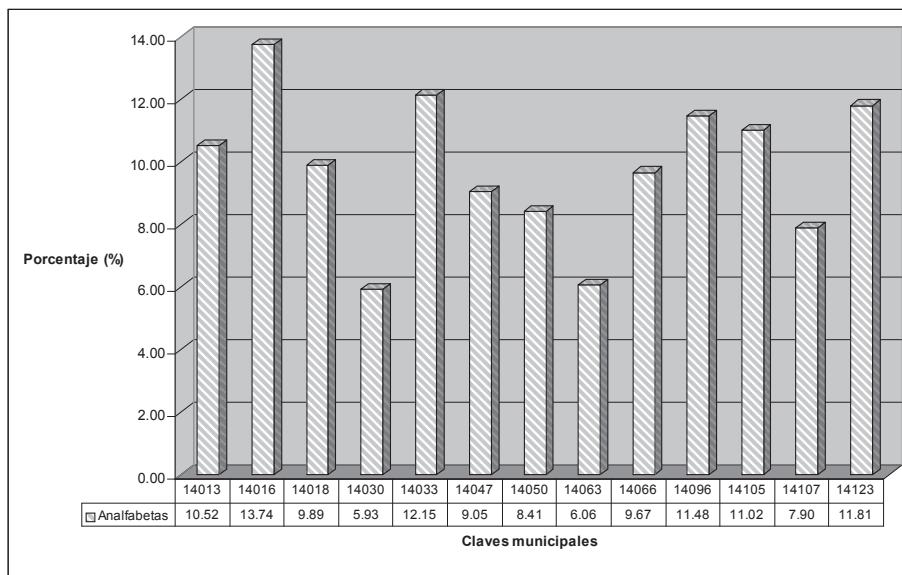
El analfabetismo o la cantidad de personas mayores de 15 años que no saben leer ni escribir constituye otro indicador del nivel educativo que existe en la región 04 Ciénega.

En el estado de Jalisco el porcentaje de la población mayor de 15 años con esta situación representa 5.54%; ninguno de los municipios de la Ciénega mejora dicho porcentaje. En términos porcentuales, los municipios con más problemas son Ayotlán y Degollado, ya que 13.74 y 12.15% de su población mayor de 15 años son analfabetas.

Asimismo, en términos absolutos los municipios con mayor cantidad de analfabetas son Atotonilco el Alto, Ocotlán, La Barca y Ayotlán, quienes superan las 3,000 personas en estas condiciones.

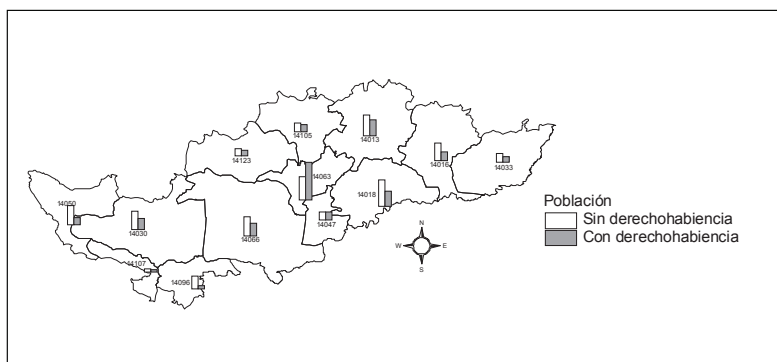
Proporcionalmente los municipios de esta región que tienen más mujeres que no saben leer ni escribir son Ayotlán (13.55%), Degollado (11.94%) y Zapotlán del Rey (11.12%); en el caso de los hombres, se encuentran Ayotlán (13.95%) y Tizapán el Alto (13.24%).

Gráfica 1
Población de 15 años y más analfabeta (%) por municipios
Región 04 Ciénega, 2005



Fuente: elaboración propia a partir de información del Coepo-Jalisco, 2005.

Mapa 6
**Población con o sin derecho a la salud en los municipios
 de la región 04 Ciénega de Jalisco, 2005**



Cuadro 5.

**Población con y sin derechohabencia a los servicios de salud, por municipios
 Región 04 Ciénega, 2005**

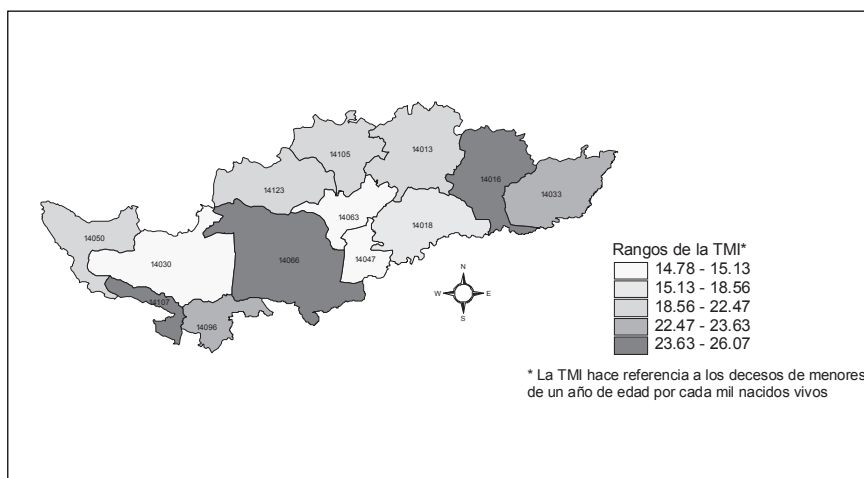
Clave municipal	Municipio	Población total	Población sin derechohabencia a servicios de salud	Población derechohabiente a servicios de salud
	Total Regional	463,039	265,149	188,893
14013	Atotonilco el Alto	52,204	28,929	22,465
14016	Ayotlán	35,150	24,018	10,664
14018	La Barca	59,990	37,665	21,288
14030	Chapala	43,345	25,882	15,409
14033	Degollado	19,173	11,592	6,949
14047	Jamay	21,223	10,678	10,298
14050	Jocotepec	37,972	26,931	9,800
14063	Ocotlán	89,340	33,310	54,731
14066	Poncitlán	43,817	26,335	16,830
14096	Tizapán el Alto	19,076	16,361	2,499
14105	Tototlán	19,710	10,874	8,690
14107	Tuxcueca	5,765	3,797	1,863
14123	Zapotlán del Rey	16,274	8,777	7,407

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

La población total no derechohabiente a los servicios de salud en la región 04 Ciénega fue de 265,149 personas en el año 2005, lo que representa 57% de los habitantes de la región.

El municipio que manifiesta mayor cantidad de población sin derecho a los servicios de salud es La Barca; hay que tener en cuenta que en éste se concentra 13% de la población regional y solamente 35% de las personas que radican en él tienen servicio de salud. El resto de los municipios tienen una cobertura que oscila entre 13 y 62%, donde destaca Ocotlán, al ser el que tiene el mayor porcentaje de cobertura (61%), pero también es el que ocupa el primer lugar en número de habitantes en esta región.

Mapa 7
Tasa de mortalidad infantil en la región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 6.
Tasa de mortalidad infantil, por municipio
Región 04 Ciénega, 2000-2005

Clave de municipio	Municipio	Tasa de mortalidad	
		2000	2005
14013	Atotonilco el Alto	25.02	22.40
14016	Ayotlán	26.91	25.82
14018	La Barca	23.26	18.56
14030	Chapala	21.06	15.09
14033	Degollado	25.96	23.63
14047	Jamay	22.31	14.78
14050	Jocotepec	24.13	21.88
14063	Ocotlán	19.72	15.13
14066	Poncitlán	25.81	25.39
14096	Tizapán el Alto	27.35	23.61
14105	Tototlán	25.47	21.77
14107	Tuxcueca	25.19	26.07
14123	Zapotlán del Rey	29.77	22.47

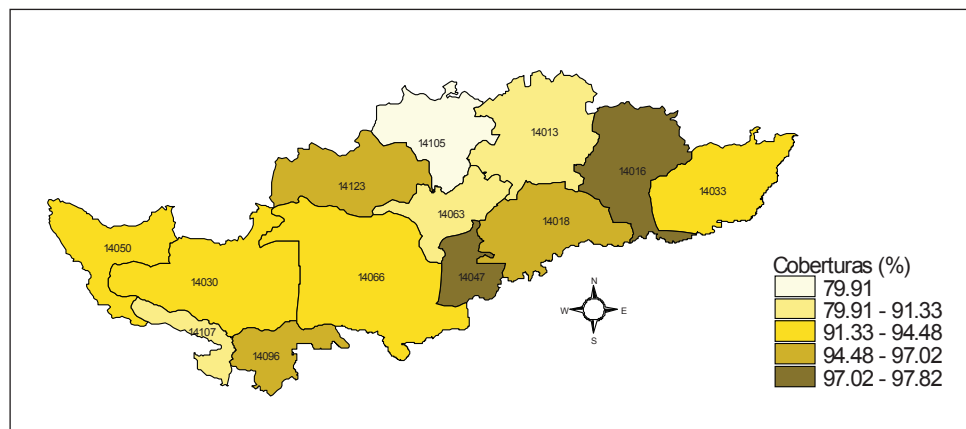
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

La mayoría de los municipios que integran la región 04 Ciénega superan el promedio estatal de la tasa de mortalidad infantil (TMI), que fue igual a 15.25 decesos de menores de un año de edad por cada mil nacidos vivos durante el año 2005.

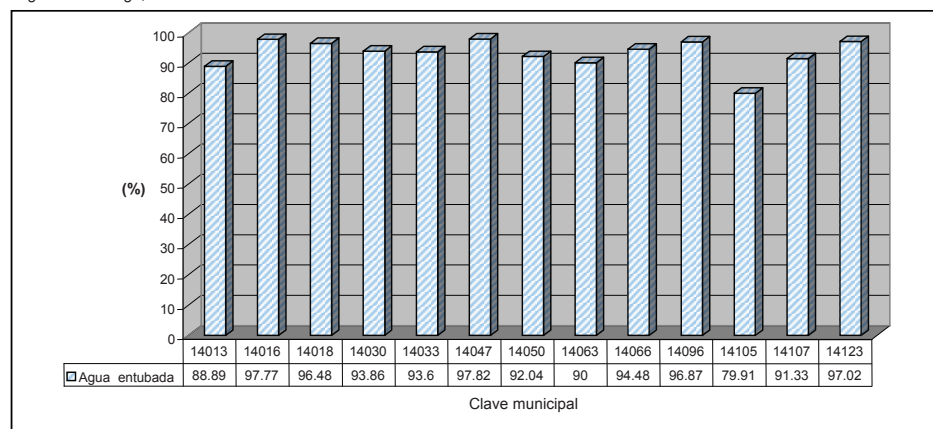
Este problema se agudiza en los municipios de Tuxcueca, Ayotlán y Poncitlán, en donde la tasa de mortalidad infantil es de 26.07, 25.82 y 25.39, respectivamente.

Sin embargo, la tasa de mortalidad infantil en esta región ha disminuido del año 2000 a 2005 de 24.77 a 21.28.

Mapa 8
**Porcentaje de cobertura de agua entubada por municipio
 en la región 04 Ciénega, 2005**



Gráfica 2.
 Cobertura de agua entubada (%) por municipio
 Región 04 Ciénega, 2005



Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos de la Comisión Estatal del Agua de Jalisco (CEA Jalisco), 2005.

La cobertura de agua potable entubada que proviene de una red pública y llega hasta la vivienda o fuera de ésta pero dentro del terreno, satisface a 93.08% de las viviendas ocupadas en toda la región 04 Ciénega.

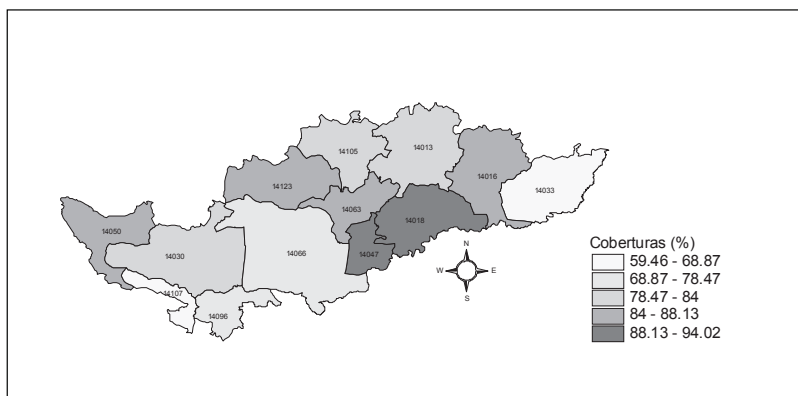
Se observa que ninguno de los municipios alcanza una cobertura total del 100% en la prestación de este servicio público básico de la población. Sin embargo, la mayoría de estos municipios cuentan con una red pública que cubre el servicio a más de 90% de las viviendas ocupadas.

Los municipios con una menor cobertura en su red pública son Tototlán y Atotonilco el Alto con porcentajes de 79.91 y 88.89%, respectivamente, generándose una mayor problemática en cuanto a este servicio en puntos muy localizables de estos municipios.

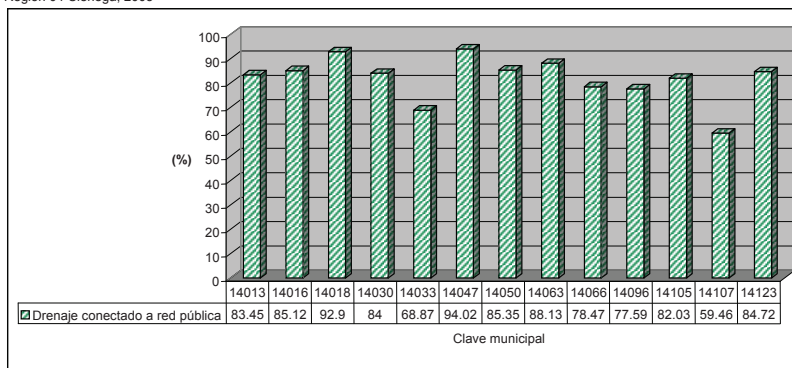
El resto de los municipios se ubican por arriba del promedio de cobertura estatal, que es de 90.83%, exceptuando a Ocotlán con sólo 90% de la cobertura total de las viviendas, aunque cabe recordar que es el municipio más poblado de la región.

Mapa 9

Porcentaje de cobertura de drenaje conectado a la red pública en municipios en la región 04 Ciénega de Jalisco, 2005



Gráfica 3.
Cobertura de drenaje conectado a la red pública (%) por municipio
Región 04 Ciénega, 2005



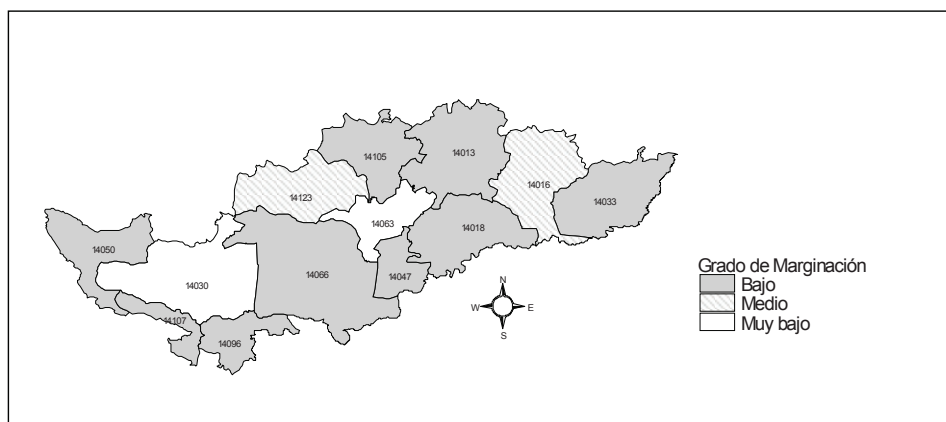
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG) con base en datos de la Comisión Estatal del Agua de Jalisco (CEA Jalisco), 2005.

La cobertura de drenaje conectado a la red pública es otro servicio público en donde la región 04 Ciénega muestra cierta debilidad, ya que ésta solamente cubre a 81.85% de las viviendas ocupadas en la región.

Destacan por su mayor atraso los municipios de Tuxcueca, Degollado, Tizapán el Alto y Poncitlán, en donde solamente se cubre 59.46, 68.87, 77.59 y 78.47%, respectivamente. Quienes llevan la delantera en este servicio son los municipios de Jamay y La Barca con 94.02 y 92.9% de cobertura, respectivamente.

Los municipios de la región que se ubican por arriba del promedio estatal (85.65%) son Ocotlán, La Barca y Jamay.

Mapa 11
Grado de marginación por municipios de la región 04
Ciénega de Jalisco, 2005



Cuadro 7.
Índice y grado de marginación, por municipios
Región 04 Ciénega, 2005

Clave	Municipio	Índice de marginación	Lugar que ocupa en el contexto estatal	Grado de marginación
14123	Zapotlán del Rey	- 0.43556	32	Medio
14016	Ayotlán	- 0.59963	44	Medio
14107	Tuxcueca	- 0.72095	54	Bajo
14033	Degollado	- 0.74999	59	Bajo
14066	Ponciltán	- 0.76536	62	Bajo
14105	Tototlán	- 0.81315	66	Bajo
14096	Tizapán el Alto	- 0.88227	72	Bajo
14013	Atotonilco el Alto	- 0.96213	79	Bajo
14050	Jocotepec	- 0.99613	82	Bajo
14018	La Barca	- 1.04591	90	Bajo
14047	Jamay	- 1.12038	97	Bajo
14063	Ocotlán	- 1.43970	116	Muy bajo
14030	Chapala	- 1.44257	118	Muy bajo

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG) con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (COepo), 2005.

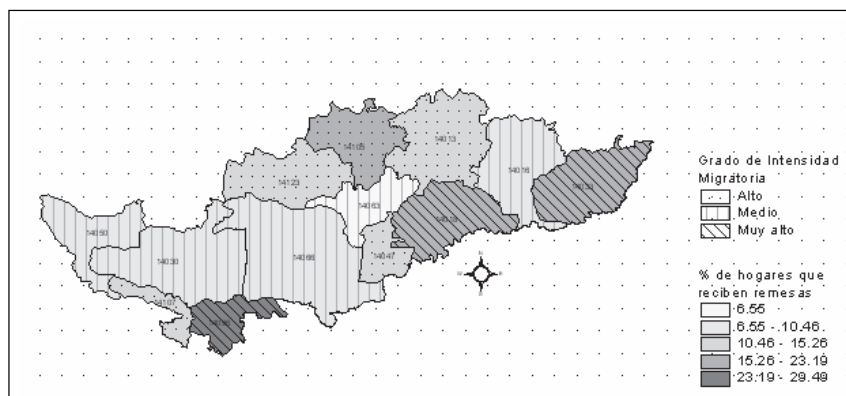
La marginación se considera un fenómeno estructural y multidimensional con diferentes formas de manifestación como la insuficiencia en el ingreso, la dificultad para acceder a los servicios educativos, las carencias y las condiciones en las que se encuentran las viviendas, entre otras.

En el caso de la región 04 Ciénega, se presentan grados de marginación bajos en la mayoría de los municipios, esto es, en nueve de 13 que la integran; dos municipios más, como son los casos de Chapala y Ocotlán, presentan grado de marginación muy bajo y esto puede ser debido a que son los municipios con mayor desarrollo económico y urbano, con un crecimiento muy acelerado.

Los que presentan más atraso son Zapotlán del Rey y Ayotlán, con grado medio de marginación.

Mapa 12

Grado de intensidad migratoria y porcentaje de hogares que reciben remesas en los municipios de la región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 8.
Índice y grado de intensidad migratoria, por municipios
Región 04 Ciénega, 2005.

Municipio		Índice de intensidad migratoria	Grado de intensidad migratoria	% Hogares que reciben remesas	% Hogares con emigrantes en Estados Unidos del quinquenio anterior
14013	Atotonilco el Alto	1.27215	Alto	14.43	13.95
14016	Ayotlán	0.53488	Medio	10.46	11.40
14018	Barca, La	2.18736	Muy alto	23.19	21.75
14030	Chapala	0.29675	Medio	9.23	4.19
14033	Degollado	2.60252	Muy alto	19.13	18.74
14047	Jamay	1.43454	Alto	15.26	8.63
14050	Jocotepec	0.55825	Medio	9.43	7.38
14063	Ocotlán	0.34364	Medio	6.55	5.65
14066	Poncitlán	0.16562	Medio	10.00	5.48
14096	Tizapán el Alto	2.43083	Muy alto	29.49	14.59
14105	Tototlán	1.55915	Alto	20.60	13.68
14107	Tuxcueca	1.31768	Alto	14.96	11.43
14123	Zapotlán del Rey	1.21220	Alto	14.48	10.19

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG) con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

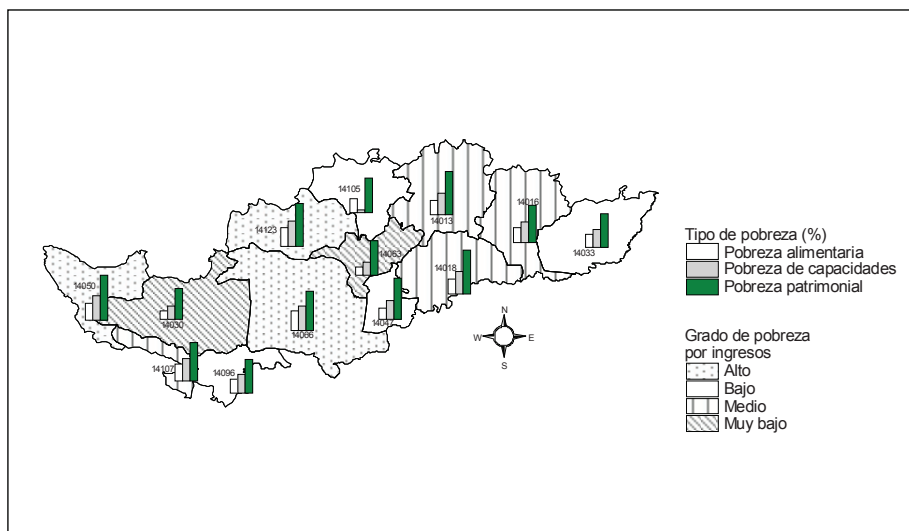
La región 04 Ciénega se caracteriza por ser una región expulsora de personas, ya que la mayoría de sus municipios tienen alto y muy alto grado de intensidad migratoria, destacando Degollado, La Barca y Tizapán el Alto.

El resto de los municipios tienen una intensidad media en cuanto a su migración, sobre todo los municipios de Chapala y Ocotlán, que cuentan con un mayor apoyo e impulso por parte de los gobiernos estatal y federal.

En cuanto al porcentaje de hogares que reciben más remesas de Estados Unidos, encontramos a Tizapán el Alto (29%), La Barca (23%) y Tototlán (21%).

Mapa 13

Tipo y grado de pobreza por ingresos en la región 04 Ciénega, 2005



Cuadro 9.
Pobreza por ingresos (%), por municipios
Región 04 Ciénega, 2005.

Clave de la entidad	Nombre de la entidad	Lugar que ocupa en el contexto estatal	Grado de Pobreza por Ingresos	Pobreza alimentaria	Pobreza de capacidades	Pobreza de patrimonio
	Jalisco			10.9	17.2	41.6
14123	Zapotlán del Rey	29	Alto	24.5	32.8	57.0
14066	Poncitlán	30	Alto	25.4	32.2	52.3
14050	Jocotepec	36	Alto	22.1	31.7	59.8
14107	Tuxcueca	46	Medio	22.4	29.5	50.8
14018	La Barca	48	Medio	19.1	29.0	58.3
14013	Atotonilco el Alto	50	Medio	19.2	28.8	57.8
14016	Ayotlán	62	Medio	19.6	26.9	50.1
14096	Tizapán el Alto	77	Bajo	18.2	24.7	45.7
14047	Jamay	78	Bajo	14.7	24.1	55.0
14105	Tototlán	82	Bajo	17.3	23.8	45.0
14033	Degollado	86	Bajo	16.9	23.3	44.1
14063	Ocotlán	111	Muy Bajo	10.1	17.6	45.8
14030	Chapala	116	Muy Bajo	10.4	16.7	40.6

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG) con base en datos del Consejo Estatal de Población del Estado de Jalisco (Coepo), 2005.

La situación de pobreza de los municipios que integran la región 04 Ciénega es considerable en todos sus tipos. Al efectuar un comparativo a nivel estatal, podemos observar que sólo los municipios de Ocotlán y Chapala se ubican en el rango o por debajo de los promedios mostrados en la entidad federativa en cada una de sus modalidades.

El resto de los municipios superan el porcentaje promedio estatal en el tipo de pobreza alimentaria, patrimonio y de capacidades; esto quiere decir que la población no tiene ingresos suficientes para satisfacer la canasta básica, pero tampoco su ingreso es suficiente para cubrir salud y educación, así como para tener una propiedad.

Ahora bien, si el comparativo se realiza a nivel nacional, en donde a la pobreza alimentaria le corresponde un porcentaje de 18.20%, la de capacidades de 24.70% y patrimonial de 47%, podemos observar que los municipios en su gran mayoría se encuentran por arriba de estos promedios; aunque cabe destacar que también los municipios de Chapala y Ocotlán están por debajo de los promedios nacionales.

Expresión económica

Revista de análisis

Lineamientos para autores

Contenido de los artículos

1. *Expresión Económica* es una revista orientada, primordialmente, al análisis de los fenómenos económicos y los aspectos relacionados con las políticas públicas, tanto a nivel regional, nacional e internacional. Una sección más reducida está destinada a trabajos relacionados con la problemática y alcances de la docencia económica, en los niveles antes descritos.
2. Todos los artículos recibidos son sometidos a evaluación y dictamen del cuerpo de dictaminadores que colaboran con esta revista y que cuentan con la suficiente experiencia en las materias presentadas en cada artículo.
3. Una vez recibido el dictamen correspondiente, el director de la revista hará del conocimiento del autor del trabajo el resultado del mismo. En caso de que el dictaminador recomiende algunas modificaciones, el autor deberá realizarlas a fin de que el artículo sea publicado.
4. El trabajo a publicar deberá ser inédito y no haber sido publicado antes. En el caso de que el trabajo presentado sea parte de un trabajo más extenso, el autor deberá hacerlo del conocimiento del director de la revista, para que el consejo editorial determine la conveniencia o no de su participación en la revista.
5. Todo trabajo debe contener al inicio un resumen del artículo, el cual no debe de exceder de 10 renglones. Este resumen deberá presentarse también en idioma inglés, para lo cual los responsables de la edición realizarán las correcciones pertinentes, con el apoyo de expertos en el idioma.

Formato de los artículos

6. Los trabajos a publicar no deberán exceder 14 cuartillas a espacio y medio, con un margen de 3 cms. a cada lado y en letra Times New Roman 12. Estas cuartillas incluyen cuadros, anexos y referencias bibliográficas.
7. Si el autor se excede de estas 14 cuartillas, el director de la revista pondrá a consideración del consejo la oportunidad de su publicación. De no haber acuerdo mayoritario, el director devolverá el trabajo sin presentarlo a procedimiento de dictamen.
8. La revista cuenta con una distribución primordialmente nacional o habla hispana, por lo que los artículos deberán estar en español. Una vez que la revista cuente

con una distribución en países de habla inglesa, lo hará saber en el número correspondiente para quienes deseen participar en este idioma.

9. Si por algún motivo, un autor desea que su artículo sea publicado en idioma inglés, presentará el artículo en este idioma, junto con la justificación por qué desea que sea en este idioma, para que sea atendida por el consejo editorial, el cual dará respuesta oportuna sobre el caso.
10. Los gráficos, cuadros, mapas o cualquier otro material ilustrativo deberán enviarse, por separado, en su programa original en que fueron elaborados, especificando claramente su sitio de inserción en el texto. Todos los materiales ilustrativos deben contener título, número consecutivo, explicaciones sobre los conceptos y las referencias correspondientes.
11. Las referencias deben cubrirse como sigue:

Libro: Apellidos del autor/es, Iniciales (Año), título del libro, ciudad de publicación, Editorial.

Revistas: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año). Título del artículo. Nombre de la revista, número o volumen y (número), página que comprende el artículo dentro de la revista.

Capítulo o artículo en libro: Apellidos del autor/es, Iniciales, (año), Título del artículo o capítulo, en Apellidos del autor, editor o coordinador del libro Título del libro, (páginas que comprende el artículo o capítulo dentro del libro), ciudad de publicación, Editorial.

Partes de textos electrónicos, bases de datos y programas informáticos

Responsable principal (del documento fuente o documento principal). Título [tipo de soporte]. Responsable(s) secundario(s) (del documento fuente)*. Edición. Lugar de publicación: editor, fecha de publicación, fecha de actualización/revisión. [Fecha de consulta]**. Designación del capítulo o de la parte, Título de la parte, numeración y/o localización de la parte dentro del documento fuente*. Notas*. Disponibilidad y acceso** [Fecha de consulta]**. Número normalizado*

Envío de los artículos

12. Los artículos deben enviarse, todos los materiales juntos, al correo electrónico: o entregar directamente en disquete o CD al director de la revista, Dr. Jaime López Delgadillo, edificio K, planta alta, cubículo 12, en el CUCEA. Tel. 37703300, Ext. 5345 o enviar al email: expresioneconomica@cucea.udg.mx.
13. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos llenada, la cual se presenta al final de los lineamientos.

Expresión económica

Revista de análisis

Hoja de datos

1. Título del artículo _____
2. Nombre completo del autor _____
3. Título con que desea aparezca en el artículo _____
4. Dirección _____
Calle: Núm. _____ Colonia Cd. Edo. _____
País _____
Tels. _____ Celular _____
Correo electrónico: _____
5. Actividad(es) que realiza actualmente:
6. Institución(es) en la que presta sus servicios o realiza sus estudios:
7. Breve biografía (currículo) del autor (que no exceda de 6 renglones).

