

EXPRESIÓN ECONÓMICA

JULIO-DICIEMBRE 2010 / NÚMERO 25

Dr. Marco Antonio Cortes Guardado
Rector General

Dr. Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector Ejecutivo

Mtro. Itzcoatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector del CUCEA

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

Dr. Martin G. Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía

Expresión Económica
Consejo Editorial

Jorge Barba Chacon (Cucea/Universidad de Guadalajara), Alejandro Dávila Flores (Universidad Autónoma de Coahuila), Ana Rosa Moreno Pérez (Cucea/ Universidad de Guadalajara), Héctor Guillen Romo (Universidad de Paris VIII, Francia), Jaime López Delgadillo (Cucea/Universidad de Guadalajara), 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 González 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).

Director Honorífico
Jaime López Delgadillo

Director de la revista
Salvador Peniche Camps

Responsable de la sección Temática Especial
José Héctor Cortés Fregoso

Responsable de la sección de Artículos Fuera de Tema
Ana Rosa Moreno

Responsable de la sección de Contextos Económicos
José Lorenzo Santos Valle

Difusión
Jorge Barba Chacon
Ana Rosa Moreno Pérez

Expresión Económica. Revista de análisis es una publicación científica del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Su principal objetivo consiste en impulsar y promover la investigación y el análisis sobre temas económicos de México y el mundo. La revista está dirigida a estudiantes e investigadores de las áreas económicas y administrativas. En su nueva época, la revista se publica de manera ininterrumpida desde 1977 en formato impreso.

Catálogo del sistema de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (LATINDEX).

Expresión Económica es una revista semestral del Departamento de Economía de la División de Economía y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias 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) 37703300 Ext. 5345 y 5312. Correo electrónico: expresioneconomica@cucea.udg.mx

Tiro: 500 ejemplares.

ISSN: 1870-5960

Producción: Ediciones de la Noche.

Contenido

Contenido

Introducción	5	
Temática especial: ciudades, economía y sociedad		
La tercera edad y las políticas públicas. El caso de la zona metropolitana de Guadalajara	11	
<i>Evangelina Cruz Barba</i>		
<i>Ana Cecilia Reyes Uribe</i>		
Especialización económica de Tonalá en el contexto de la zona metropolitana de Guadalajara	25	
<i>Marco Antonio Medina Ortega</i>		
Elementos teóricos para la interpretación de la cuestión urbana	41	
<i>Salvador Peniche Camps</i>		
Empresas globales y terciarización de las actividades económicas de la zona metropolitana de Guadalajara	55	
<i>Juan Jorge Rodríguez B.</i>		
<i>Rosario Cota Yáñez</i>		
Artículos fuera de tema		
Crecimiento económico y empleo en México. Una estimación econométrica de la elasticidad del empleo respecto al PIB en el periodo 2000-2009	75	
<i>Enrique Cuevas Rodríguez</i>		
<i>Ana Lucía Ruano Carranza</i>		75
Dinámica reciente del gran comercio al por menor en México e implicaciones en sus regiones socioeconómicas.	91	
<i>Ana Rosa Moreno Pérez</i>		
<i>Martín Villalobos Magaña</i>		

Políticas de control y regulación ambiental 115
Salvador Sandoval Bravo

Políticas globales y económicas: análisis de su impacto
sobre el género 129
Dora Ma. Sangerman-Jarquín
Rita Schwentesius de Rindermann
Eduardo Espitia Rangel
Antonio Turrent Fernández
Jesús Axayacatl Cuevas Sánchez

Contextos económicos

Estado Socioeconómico de la Región 07 Sierra
de Amula del estado de Jalisco (continuación) 143
Carmen Venegas Herrera
Porfirio Castañeda Huizar 143

Pensamiento económico contemporáneo: los Premios Nobel en Ciencias
Económicas. Consideraciones didácticas. Jan Tinbergen, la econometría
y la naturaleza didáctica de los modelos económicos. 165
José Héctor Cortés Fregoso

Resención (revisión crítica)

Pensamiento sistémico, dinámica de sistemas y el economista en ciernes 177
José Héctor Cortés Fregoso

Introducción

La temática especial que se presenta en el número 25 de *Expresión Económica* se intitula “Ciudades, economía y sociedad”. La importancia de este tema se deriva de las presiones socioeconómicas que ocasiona el modelo de crecimiento urbano.

La ciudad moderna representa, según Harvey (2010), “una solución temporal al proceso de sobreacumulación del capital en la lógica de los imperios”. El autor considera que a partir de la posguerra, el objetivo de la proliferación urbana en el mundo ha consistido en resolver la crisis de sobreacumulación de capital, enfrentar el flagelo del desempleo y sus consecuencias de desestabilización social, y generar instrumentos financieros para la ejecución de megaproyectos. Sin embargo, el fenómeno de la urbanización en el siglo XXI tiene aspectos particulares en los países pobres, los cuales se encuentran en el centro del debate sobre las nuevas propuestas de modelo de desarrollo a escala local.

¿Qué papel desempeñan las ciudades mexicanas en el esquema urbano de la globalización?

Según estudios de El Colegio de México, nuestro país contaba con un sistema de 367 ciudades en el año 2005, en las cuales habitaba 69.2% de su población. Sin embargo, la urbanización creciente no ha significado necesariamente “desarrollo”, ya que más de la tercera parte de la población trabajadora urbana se encuentra en zonas irregulares y en la informalidad (Garza, 2010).

En este sentido, el proceso de urbanización en nuestro país refleja algunas de las características del modelo de (sub)desarrollo vigente, tales como la desigualdad, el deterioro social y ambiental, y la desintegración del tejido social.

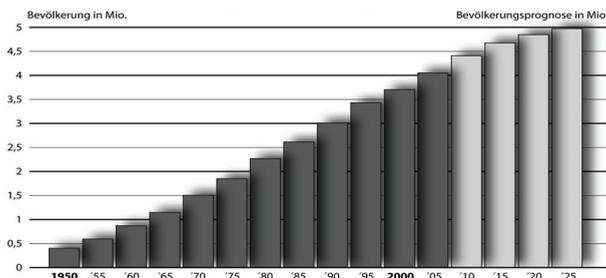
En el caso de Jalisco, el desarrollo anárquico de la zona metropolitana de Guadalajara constituye la reproducción del modelo urbano a lo largo del país. Repitiendo los errores de otras zonas metropolitanas, las políticas públicas (Astudillo y Méndez, 1994) han propiciado el crecimiento de la mancha urbana más allá de sus límites de sustentabilidad, llegando a casi 4.5 millones de personas en el año 2010, en detrimento del sistema de ciudades medias en el interior del estado (Budke, 2010).

Entre las expresiones de este problema, encontramos la proliferación acelerada de desarrollos habitacionales en el perímetro de la mancha urbana de Guadalajara, mismos que se han convertido en la fuente más importante de conflictos relacionados con el acceso a los servicios y con la aparición de nuevas formas de degradación social y el incremento de la violencia e inseguridad.

Los artículos contenidos en el número correspondiente al segundo semestre de 2010 de *Expresión Económica* abordan algunos de estos temas desde diversas perspectivas teórico-metodológicas.

En el trabajo presentado por Eva Angelina Cruz Barba y Ana Cecilia Reyes Uribe, intitulado “La tercera edad y las políticas públicas. El caso de la zona metropolita-

Gráfica 1
Crecimiento poblacional en la ZMG



Fuente: Budke, 2010.

na de Guadalajara”, se realiza una contribución al estudio de la realidad demográfica local a través del análisis de una encuesta realizada a personas de la tercera edad. El objetivo del texto consiste en identificar las actividades del sector poblacional estudiado en relación con los programas gubernamentales destinados a apoyarlo.

Por su parte, Marco Antonio Medina Ortega nos ofrece una caracterización del lugar que ocupa el municipio de Tonalá en la división regional del trabajo, en su artículo “Especialización económica de Tonalá en el contexto de la zona metropolitana de Guadalajara”.

En el ensayo “Elementos teóricos para la interpretación de la cuestión urbana”, he intentado esbozar algunos lineamientos teóricos útiles para entender las dinámicas y repercusiones de los procesos urbanos de la actualidad.

Finalmente, Juan Jorge Rodríguez Batista y Rosario Cota Yáñez presentan el artículo “Empresas globales y terciarización de las actividades económicas en la zona metropolitana de Guadalajara”. En su texto, los autores subrayan la relevancia actual de las actividades productivas relacionadas con los servicios al productor, y determinan las particularidades del proceso de modernización de la estructura productiva en la ciudad de Guadalajara y sus municipios conurbados.

En la sección intitulada “Artículos fuera de tema”, la revista presenta cuatro trabajos.

Enrique Cuevas Rodríguez y Ana Lucía Ruano Carranza participan con el artículo “Crecimiento económico y empleo en México: una estimación econométrica de la elasticidad del empleo respecto al PIB en el periodo 2000-2009”. En este ensayo los autores se ponen como objetivo analizar el impacto del crecimiento económico en la generación del empleo en México a través de un modelo econométrico doble logarítmico.

Por su parte, Ana Rosa Moreno Pérez y Martín Villalobos Magaña analizan las características del sector comercio al por menor en México en su trabajo “Dinámica creciente del gran comercio al por menor en México e implicaciones en sus regiones socioeconómicas”. En su texto hacen hincapié en las relaciones de este tipo de actividad económica con las grandes cadenas transnacionales.

En su artículo “Políticas de control y regulación ambiental”, Salvador Sandoval Bravo revisa el contenido de cada instrumento de gestión ambiental, señalando sus fortalezas y debilidades.

Finalmente, Dora María Sangermán Jarquín, Rita Schwentesius de Rindermann, Eduardo Espitia Rangel, Antonio Turrent Fernández y Jesús Axayácatl Cuevas Sánchez proponen un análisis del signo de género de las políticas públicas en México en su ensayo “Políticas globales y económicas: análisis de su impacto sobre el género”.

El número 25 de *Expresión Económica* culmina con tres materiales en la sección de “Contextos económicos”.

Carmen Venegas Herrera y Porfirio Castañeda Huízar continúan con la exploración georreferenciada de Jalisco, en esta ocasión con la región 07, correspondiente a la sierra de Amula.

Por su parte, José Héctor Cortés Fregoso presenta una biografía profesional del economista holandés Jan Tinbergen y una reseña del libro *La modelación económica. Una interpretación de la simulación dinámica de sistemas*, editado por la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Azcapotzalco el año 2009.

Con los trabajos presentados intentamos generar una aportación teórica que permita ayudar a entender algunos de los problemas que caracterizan nuestra conflictiva actualidad social. Esperamos haber logrado despertar el interés entre los lectores, los profesores, estudiantes del CUCEA y el público en general preocupado por comprender la actualidad económica y social de la región.

Salvador Peniche Camps

Referencias bibliográficas

- Astudillo, M., y A. Méndez (1993) “Planes urbanos sin descentralización financiera en México”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 24, núm. 93, pp. 153-175.
- Budke, A. (2010) “Problemática del agua en la zona metropolitana de Guadalajara”, en Peniche, et al., *Memorias del II Seminario Internacional sobre la Cuenca del río Santiago*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-CUCEA (en proceso de impresión).
- Garza, G. (2010) “La transformación urbana en México 1980-2010”, en G. Garza y M. Schteingart (coords.), *Desarrollo urbano regional*. México: El Colegio de México, pp. 31-87.
- Harvey, D. (2010) “La ciudad neoliberal”, en M. Alfie, et al. (coord.), *Sistema mundial y nuevas geografías*. México: UAM, pp. 45-65.

Temática especial: ciudades,
economía y sociedad

La tercera edad y las políticas públicas. El caso de la zona metropolitana de Guadalajara

EVANGELINA CRUZ BARBA¹
ANA CECILIA REYES URIBE²

Resumen

Presentamos los resultados de una encuesta aplicada a personas de la tercera edad en la ZMG. Se utilizan la teoría de la actividad y el modelo “selección optimización compensación” (SOC) como marco teórico para ubicar el proceso de envejecimiento. La preferencia de actividades se identifica económicamente como una función de utilidad para entender las relaciones entre recursos físicos y económicos en personas de este sector de población. Los hallazgos constituyen características sociodemográficas y preferencias de actividades dentro y fuera de casa, sin presentar diferencias significativas entre quienes acuden y quienes no lo hacen a alguno de los instrumentos de política pública, como los talleres del DIF Jalisco y Comude Zapopan.

Palabras clave: personas de la tercera edad, políticas públicas, teoría de la actividad.

Abstract

This paper presents the results of a survey of elderly people attending a public organization for social assistance: The workshops of DIF Jalisco and Comude. Findings show older adults' preferences of activities inside and outside home. The theoretical framework used in order to explain the aging process and changes in activities among this group, is the activity theory. For the purpose of this work, activities were studied as an utility function using the SOC model from an economic perspective. This model

-
1. Evangelina Cruz Barba. Maestra en Negocios y Estudios Económicos, Profesora del Departamento de Turismo Recreación y Servicios de la Universidad de Guadalajara. Periférico Norte 799, Módulo N 308 Núcleo Universitario Los Belenes C.P. 45100 Zapopan, Jalisco, México. cbe04843@cucea.udg.mx Tel. (33) 37 70 33 00 Ext. 5310.
 2. Ana Cecilia Reyes Uribe. Estudiante Ph D en Ecología Humana de la Universidad de Alberta, Canadá. Profesora del departamento de Turismo Recreación y Servicios de la Universidad de Guadalajara. ceciliareyesu@cucea.udg.mx.

helped us to understand the relationship between physical and economic resources and older adults' activities based on formal governmental programs.

Keywords: elderly people, public policies, activity theory.

Introducción

La transición demográfica en el mundo es una realidad cuyas cifras sitúan al envejecimiento como tema prioritario dentro de las estrategias públicas. Como antecedentes, se tienen diferentes acontecimientos que hacen notar la atención que ha merecido este tema en el ámbito internacional; entre ellos, la Primera Asamblea Mundial sobre Envejecimiento, en Viena (1982),³ que trata de la estandarización de los conceptos relacionados con el envejecimiento, para facilitar la investigación y el intercambio de información entre países. Como resultado de éste y otros sucesos internacionales, encontramos que los factores comunes en la investigación de los problemas de las personas de la tercera edad son la salud y el impacto económico que generan las enfermedades; los cambios de actividades y, por lo tanto, la necesidad de establecer medidas públicas para atender a este sector de la población.

Algunos datos estadísticos nos revelan la transición demográfica en México. En el año 2009, de los 4.4 millones de personas entre 60 y 68 años en edad productiva, 26.14% no reciben ingresos.⁴ Que el Consejo Nacional de Población (Conapo) estima que para el año 2030 la población de 65 años o más será de 12% del total. Ahora bien, ubicándonos en el medio donde se desarrolló nuestro trabajo, en el estado de Jalisco, con base en la revisión del Censo de Población que hace Canales (2004: 68), para el año 2000 la población de 60 años o más era de 483,909 personas y representaba 7.7% de la del estado; y en cuanto a la población activa, aproximadamente 50% eran trabajadores por cuenta propia. Lo anterior nos hace reflexionar en la importancia del establecimiento de políticas públicas.

Entendemos que en materia de política pública los gobiernos tienen que dar soluciones a los problemas que se vislumbran para un futuro inmediato, dado el incremento de este sector de la población. De acuerdo con Viveros Madariaga (2001: 17), en la actualidad se reclaman soluciones para diversos problemas que aquejan a los adultos mayores, entre los que destacan: la salud, la vivienda, el empleo y servicios sociales. Los organismos gubernamentales y no gubernamentales relacionados con el tema del adulto mayor, subrayan el establecimiento de estrategias para recuperar su bienestar pleno y calidad de vida; conseguir un bienestar físico, social y mental que les ayude a hacer frente a los retos por venir.

En este sentido, en un primer apartado de este trabajo se hace una revisión de la teoría de la actividad con un enfoque económico. En segundo lugar, una revisión

3. <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/asamblea-planvienna-01.pdf>. Consulta: 20 de abril de 2009.

4. http://www.inapam.gob.mx/index/index.php?sec=15&clave_articulo=62. Consulta: 20 de abril de 2009.

parcial de políticas públicas en materia de adultos mayores. Y en la tercera parte se presentan los resultados de una encuesta con el objetivo de conocer las preferencias de actividades actuales de este sector de la población, dadas sus características sociodemográficas, así como el aporte de instituciones públicas, como el DIF y Comude.

La teoría de la actividad y el modelo soc

A través de los años el adulto mayor experimenta cambios importantes que lo afectan de manera significativa. Entre estos cambios, se encuentran la etapa de retiro o jubilación de la vida laboral, la disminución de responsabilidades en términos de que los hijos ya tienen una vida independiente, la pérdida de sus padres, y/o su pareja, además de la afectación paulatina de sus capacidades físicas y mentales. De acuerdo con Silverstein y Parker (2002: 530), la vinculación en actividades recreativas significativas es un importante ingrediente en la receta para conseguir una vejez exitosa. En términos generales, la vejez exitosa se formaliza gracias a la teoría de la actividad, que afirma que mientras más se observe un estilo de vida activo, menor será la pérdida de roles durante la vejez.

Sin duda el número y el tipo de actividades que realiza el adulto mayor en su vida cotidiana sufren modificaciones debido a que los roles o actividades productivas han cambiado de forma significativa. Entendemos como actividades productivas, de acuerdo con Rowe y Kahn (1997: 434), aquellas que pueden o no ser pagadas, y en las cuales, en el caso de los adultos mayores, esas actividades no pagadas en su mayoría pueden crear un valor social, como lo es el trabajo voluntario y el mantenimiento de las relaciones interpersonales.

Asimismo, la teoría de la actividad sugiere que tanto la frecuencia en la realización de actividades como el grado de intimidad son importantes para la satisfacción de vivir (Menec, 2003: 75). En este sentido, una vida activa es prerrequisito para una vejez exitosa, pero también es necesario tratar de evitar al máximo las enfermedades y conseguir mantener en condiciones óptimas las funciones físicas y cognitivas, en virtud de que el mantenimiento de actividades puede mitigar el impacto social, funcional y cognitivo en la calidad de vida de los adultos mayores. El involucrarse en actividades puede compensar el déficit en otras áreas de la vida.

La capacidad que tenga el adulto mayor para hacer frente a los cambios será determinante, al igual que la capacidad de ejercer control sobre su vida, ya que el sentido de control es fundamental para la vida humana y, según Meléndez y Cerdá (2001: 144), cuando la gente experimenta una pérdida de control comienza a sentirse desamparada y pierde el sentido sobre el propósito de su vida y el deseo de vivir.

En el mismo sentido, Ham Chande (1996: 416) predice una vejez con éxito en el balance del nivel de educación, el grado de actividades fuera del hogar y su capacidad vital, que garantiza mayor autonomía y seguridad a los adultos mayores; al respecto, reconocemos que esto es también atribuible a otros factores, pero los anteriores de alguna manera se intuye proporcionan mejores condiciones de bienestar en un entorno acorde con sus necesidades.

En el caso específico de los retirados, gracias a los importantes avances médicos experimentados en las últimas décadas, éstos se retirarán de la fuerza de trabajo por un mayor número de años del que estuvieron trabajando; como consecuencia, tendrán más tiempo libre. De acuerdo con Kerschner y Pegues (1998: 1445), los retirados podrán estar desempeñando el llamado “rol sin rol”, ya que según estas investigadoras la tendencia en los últimos años ha sido destacar como un importante logro el número de años que se le agregan al promedio de vida del hombre, sin tomar en cuenta que el énfasis deberá ponerse en la calidad y no en la cantidad de vida; en otras palabras, se debe de agregar más vida a los años que años a la vida.

Algo indiscutible es que uno de los retos más grandes a los que se enfrenta la vejez, quizás empieza cuando las funciones fisiológicas comienzan a disminuir. Fernández Ballesteros (1998: 7) describe el modelo conocido como soc, propuesto por los investigadores Paul y Margaret Baltes en 1990. El nombre del modelo sugiere las tres estrategias que ayudan a hacer frente a estas disminuciones que se presentan en la última etapa de la vida: *selección, optimización y compensación*.⁵

En este sentido, podemos explicar el modelo soc en términos económicos. La estrategia de *selección* observa que a mayor edad la persona demanda menor cantidad de actividades que le impliquen esfuerzo físico; implica una diferencia de actividades en función de esta edad.

Con el fin de entender mejor las tres estrategias del modelo soc, es importante hablar de los recursos con los que cuenta el adulto mayor. A mayores recursos, más oportunidades tendrá para no modificar de forma sustancial sus actividades cotidianas con el paso de los años, entendiendo como recursos los aspectos sensomotores, cognitivos, personalidad, desarrollo social y el poder adquisitivo de las personas (Baltes y Lang, 1997: 435), porque se comprende que el abanico de posibilidades para realizar actividades de una persona con mayores ingresos puede ser más amplio que el de una persona con menos recursos.

Entonces, la estrategia de *selección* consiste en que el adulto mayor reduce el número de actividades y se enfoca en seleccionar aquellas actividades que le son más importantes en su vida diaria; por tanto su tendencia es el priorizar y dar un valor a cada una de sus actividades, con el fin de elegir aquellas que le proporcionan mayor utilidad, traducida ésta en el sentido de felicidad o bienestar.

El atribuir un valor para seleccionar determinada actividad nos hace remontarnos al principio de utilidad propuesto por Bentham en 1780,⁶ que se basa en los atributos

-
5. A partir del modelo soc relacionamos la teoría económica en torno a la actividad humana, por el hecho de relacionar decisiones cotidianas de las personas de la tercera edad ligadas a un nivel de utilidad personal y la utilización de bienes escasos, en este caso no sólo los económicos sino también sus condiciones de salud.
 6. Más que una función matemática, se refiere a una filosofía detrás de las acciones morales, esto es, mayor placer evitando el dolor físico; posteriormente su seguidor J. S. Mill, que basa la toma de decisiones en las consecuencias con el cálculo utilitario: *costo beneficio*; como una acción natural de procedimientos de toma de decisión cotidiana, donde también vincula la intervención gubernamental. Para mayor detalle véase Eric, 1983: 347-361).

asociados a los placeres mediante una especie de cálculo matemático-moral en el supuesto de que estuvieran en el mismo orden. Entonces sería posible una evaluación utilitarista. Si suponemos que la persona adulta se enfrenta a n alternativas, se puede representar la utilidad que la persona i obtiene de la alternativa j (u_{ij}), donde de alguna manera valora dichas alternativas de acuerdo con sus recursos, porque ello representa un costo (sea esfuerzo físico o económico) que lo limitaría en determinado momento a realizar X_i actividad.

Entendemos entonces que dicha utilidad está ligada a los esfuerzos; por tanto, la estrategia de *compensación* se refiere a los medios alternativos para que el adulto mayor pueda alcanzar sus objetivos y metas. Una vez que el individuo puede elegir entre las opciones —tal es el caso de utilizar un bastón para auxiliarse al caminar, o continuar con su ritmo de vida con la ayuda de terceros, como chofer u otro tipo de ayuda—, entonces su *compensación* se puede presentar cuando un anciano elige una actividad cuyo costo es alto; por lo tanto, requiere compensar dicho esfuerzo y llega a dormir más durante el día para así poder ajustarse a la pérdida de fuerza.

La estrategia de *optimización* hace referencia al tiempo que invierte un adulto mayor en las actividades que realiza, para así poder obtener lo mejor de cada actividad y planificar mejor la agenda de actividades diarias.

En este sentido, las estrategias de *compensación* y *optimización* aluden al concepto económico de *coste de oportunidad*, donde involucramos los conceptos de la escasez y la frontera de posibilidades de producción (actividades), por el hecho de pasar de una combinación eficiente a otra que implica necesariamente un sacrificio, en términos de número de actividades de un día cualquiera; si queremos aumentar el número de actividades haciendo un contraste dentro y fuera de casa, necesariamente tenemos que renunciar a algunas actividades, por lo que el adulto mayor tiende a sacrificar algunas actividades fuera de casa, compensando el esfuerzo con actividades al interior de su hogar.

Así pues, Kerschner y Pegues (1998: 1446) reflexionan que el proceso de la vejez es continuo y se pasa de una etapa de independencia a una de intervención, para después pasar a una etapa de interdependencia. Subrayan que para mantener una vida saludable, física y mentalmente, se debe poner especial atención en el mantenimiento de un número importante de actividades.

Políticas públicas frente al envejecimiento

En México se reconoce el cambio de estilo de vida de nuestra población y la existencia de tres fenómenos que están contribuyendo sustancialmente a aumentar el número de personas de la tercera edad: el descenso de la mortalidad, el aumento de la esperanza de vida y la reducción de la natalidad. La tercera edad muestra una tasa de crecimiento superior a 4% anual, lo que llevará a que en el año 2030, 12% de la población esté integrado por adultos mayores.⁷

7. Véase Plan Nacional de Salud 2007-2012, p. 24.

Ante esta situación de cambio, en México podemos identificar un sistema de soporte para la protección de la población envejecida por parte de las instituciones que obedecen a la política pública. Así, contamos con la participación de instituciones públicas federales como la Secretaría de Salud (SSA), la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF).

El apoyo por parte de la SSA se encamina al establecimiento de un sistema de vigilancia basado en indicadores de morbilidad y discapacidad, además de ofrecer servicios de consulta externa, hospitalización, rehabilitación y apoyo social. Para mejorar las necesidades de salud de los adultos mayores, la SSA busca establecer estrategias de prevención de las enfermedades y promoción de la salud, investigar sobre envejecimiento y salud, además de formar recursos humanos en la atención de los adultos mayores, entre otras. Sus esfuerzos se concentran en las enfermedades que más afectan a este grupo poblacional, como son la diabetes, las enfermedades isquémicas del corazón, la enfermedad cerebro-vascular y la enfermedad obstructiva crónica.⁸

Sin ahondar en aspectos médicos, para el caso de México es sabido que la diabetes ha cobrado relevancia en los últimos años. En 1995 esta enfermedad sólo representaba un gasto total para el país de 0.8% del PIB y para el año 2000 ya representaba un costo económico de 2.6%,⁹ por lo que se observa que ésta y otras enfermedades que aquejan a los adultos mayores presentan una tendencia de crecimiento; al respecto, investigadores como Ham Chande (1996: 410) señalan que el envejecimiento de la población se relaciona con el cambio demográfico y la transición epidemiológica. Independientemente de los avances en la medicina, la diabetes también obedece a aspectos psicológicos que tienen que ver con la calidad de vida. Así, mejorar ésta podría hacer disminuir los gastos asociados con medicamentos.

En este sentido, organismos dedicados al cuidado de la salud reconocen que no es suficiente el proveer de medicamentos a los adultos mayores, sino que también es necesaria la labor de otras instituciones, como el Comité Nacional de Atención al Envejecimiento (Conaen) de la SSA, que se creó en 1999.

La Sedesol, por conducto del Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores (INAPAM), se constituye como el órgano rector de las políticas públicas al respecto. Los esfuerzos de este instituto se basan en el apoyo médico que ofrecen los Centros de Atención Integral, albergues, residencias de día, servicios psicológicos, actividades socioculturales, deporte, turismo y recreación, así como la capacitación para el trabajo y la ocupación del tiempo libre.¹⁰

8. Véase Programa Nacional de Salud 2007-2012.

9. Consulta en Public Health Agency of Canada 2002; Barceló et al., 2003; Villarreal-Ríos et al., 2002; Liu et al., 2002; Chale et al., 1990. *Chronic disease: An economic perspective* (Annex). Con datos de la British Heart Foundation (2005), en The Oxford Health Alliance.

10. La Sedesol presenta algunas limitantes en cuanto a la cobertura y oferta de servicios en todo el país. Parece estar más focalizada en la atención del adulto mayor que vive en el Distrito Federal. Por ejemplo, de los seis albergues con los que cuenta, cuatro se encuentran en el Distrito Federal. Además, los centros culturales y los centros de atención integral se encuentran también localizados en el DF, y recientemente la Universidad para Personas Adultas en la Delegación Benito Juárez.

El DIF y el INAPAM establecen programas que ofrecen a las personas de la tercera edad opciones reales de aprovechamiento del tiempo libre que ayudan a mejorar su desempeño físico y social. Las actividades recreativas se integran con una gama importante de actividades dentro de los programas. En el caso de la SSA, los programas de apoyo y manejo del tiempo libre tienden al fomento de las actividades deportivas, sin atención a otro tipo de actividades.¹¹

Asumimos entonces que las tres instituciones públicas mencionadas (SSA, Sedesol, DIF) buscan, de acuerdo con los objetivos y servicios ya descritos, que los ancianos de México cuenten con salud, entendiéndose por ésta “el estado de total bienestar físico, social y mental”.¹² El adulto mayor que vive en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) cuenta con el sistema DIF Jalisco, que se presenta en el siguiente apartado, además del Consejo Municipal del Deporte (Comude) Zapopan. Ambos tienen el objetivo de fomentar la recreación en el sector de la población de la tercera edad.

Las actividades recreativas son, a ciencia cierta, parte de los programas que integran la agenda de políticas públicas en beneficio de la tercera edad en México. Hasta el momento no existen estudios que ayuden a documentar de qué forma o en qué medida estas actividades consigan que la población adulta mayor sea saludable, de allí el interés de abordarlo en este trabajo, con una evidencia empírica para el caso de la ZMG.

Evidencia empírica

El trabajo de campo se realizó en tres grupos: instalaciones del DIF Jalisco, Comude Zapopan y personas en general mayores de 65 años que viven en la ZMG. En el DIF y en el Comude se aplicaron 174 encuestas, y 127 a personas que no participan en programas de gobierno, con lo cual se pretendía identificar diferencias en relación con el perfil de los entrevistados, pero nuestros resultados no aportan cambios significativos, sólo el gusto por asistir al DIF o Comude, motivo por el cual presentamos de manera general nuestros hallazgos.

La edad de los entrevistados oscila entre los 65 y 80 años, con un promedio de 73. En cuanto al género, encontramos 71% de mujeres y 29% de hombres. En principio se pensó que esto era el resultado de la forma en que se realizó la investigación, pero para nuestra sorpresa el porcentaje fue semejante en cada uno de los grupos de analizados, además de que estos resultados nos hacen coincidir con el estudio de Ham

11. La SSA realiza esfuerzos a través del Conaen en coordinarse con otras instituciones en el aprovechamiento de programas en pro del anciano. Sin embargo, no hemos podido documentar que tanto la SSA como el DIF y el INAPAM hayan conseguido no duplicar esfuerzos y trabajar en programas conjuntos. Por el contrario, se documenta en la *Relatoría general de la reunión de trabajo para la atención a población en desamparo “adultos mayores”* que se llevó a cabo en Cancún en el año 2002 y fue organizado por el DIF Nacional, que los representantes estatales solicitan una mayor coordinación con el INAPAM debido a la duplicidad en la oferta de servicios para el adulto mayor.

12. Esta definición de salud nos parece la más clara y contundente. Se remonta a la Conferencia Internacional sobre Atención Primaria de Salud Alma-Ata en 1978. En aquel entonces se trató del evento de política de salud más relevante a nivel mundial en relación con el tema.

Chande (1996: 413), quien habla de la feminización del envejecimiento. Esto significa que en México hay alrededor de 79 mujeres por cada 100 hombres en el grupo de la tercera edad.

En el análisis estadístico se realizaron algunos cruces de variables y pruebas de independencia chi-cuadrada. Encontramos que el nivel de instrucción educativa guarda una relación con el lugar de nacimiento de las personas: las nacidas en zonas urbanas son quienes presentan un nivel de instrucción mayor, algunas hasta de nivel superior, como se presenta en el cuadro 1.

Cuadro 1
Tabla de contingencia lugar de nacimiento * escolaridad (a)

		<i>Escolaridad</i>					
		<i>Ninguna</i>	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Preparatoria</i>	<i>Nivel Superior</i>	<i>Total</i>
Urbana	Recuento	7	45	29	10	23	114
	Frecuencia esperada	21.2	53.8	20.1	6.8	12.1	114.0
Rural	Recuento	49	97	24	8	9	187
	Frecuencia esperada	34.8	88.2	32.9	11.2	19.9	187.0
	Recuento	56	142	53	18	32	301
	Frecuencia esperada	56.0	142.0	53.0	18.0	32.0	301.0

Pruebas de chi-cuadrada

	<i>Valor</i>	<i>Gf</i>	<i>Sig. asintótica (bilateral)</i>
Chi-cuadrada de Pearson	42.135	4	.000
Razón de verosimilitudes	44.077	4	.000
Asociación lineal por lineal	39.539	1	.000
N de casos válidos	301		

(a) La estimación se trabajó directamente en el programa SPSS, lo que nos hace notar que se rechaza la hipótesis nula de independencia, encontrando que existe una dependencia del lugar de nacimiento con el nivel de instrucción.

Fuente: elaboración propia.

Como ya se ha mencionado, predominan las mujeres, quienes provienen de zonas rurales, con un nivel de escolaridad bajo o nulo en 49 y 19% respectivamente; además, 77% de ellas padecen alguna enfermedad y 49% son viudas.

Asimismo, en términos de la caracterización que hace Canales (2004: 68), a pesar de que un gran porcentaje vive en la ZMG, su origen es rural. En nuestro trabajo encontramos la misma situación: 62% nacieron en un pueblo o rancharía y sólo 38% en zona urbana.

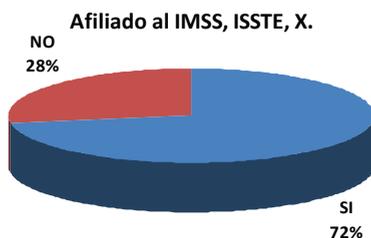
En términos de lo económico, 40% reciben una pensión, 37% reciben ayudas de sus hijos u otros, 17% trabajan por su cuenta y 6% aún trabajan para una empresa.

Gráfica 1



Otra forma de conocer su autonomía económica fue el saber en dónde vive, si la vivienda es propia o rentada, si vive solo o con alguien más. Así, encontramos que 85% cuentan con vivienda propia, 14% viven en casa rentada y el resto otras opciones, como vivir en casa de sus hijos.

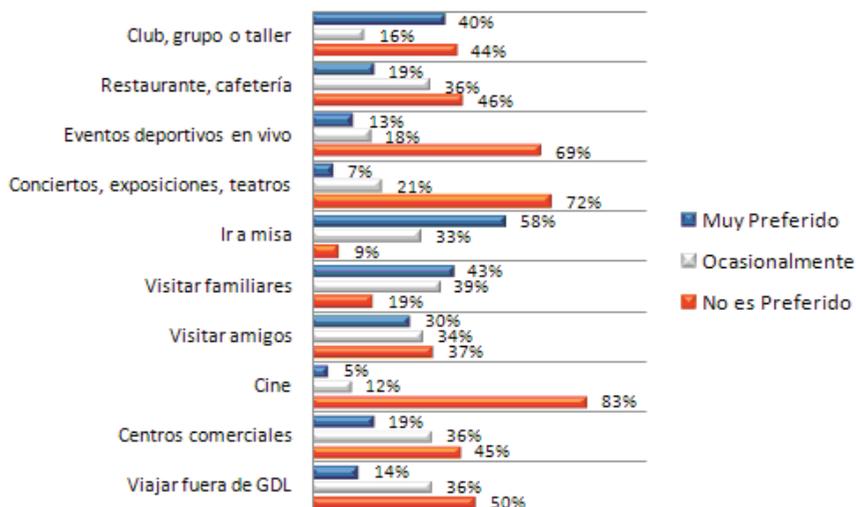
Gráfica 2



En relación con el estado de salud, la gran mayoría padecen alguna enfermedad, 77% requieren tomar algún medicamento. En cuanto al servicio médico, tenemos que 79% cuentan con los servicios del IMSS, ISSSTE u otro. Nos queda claro que la salud comprende no sólo los aspectos fisiológicos y de motricidad, y al profundizar un poco sobre la preferencia de actividades, también se les preguntó si desde que asisten a los talleres notan alguna mejoría en su estado de salud; 91% contestaron que sí se ha beneficiado su salud al asistir a los talleres.

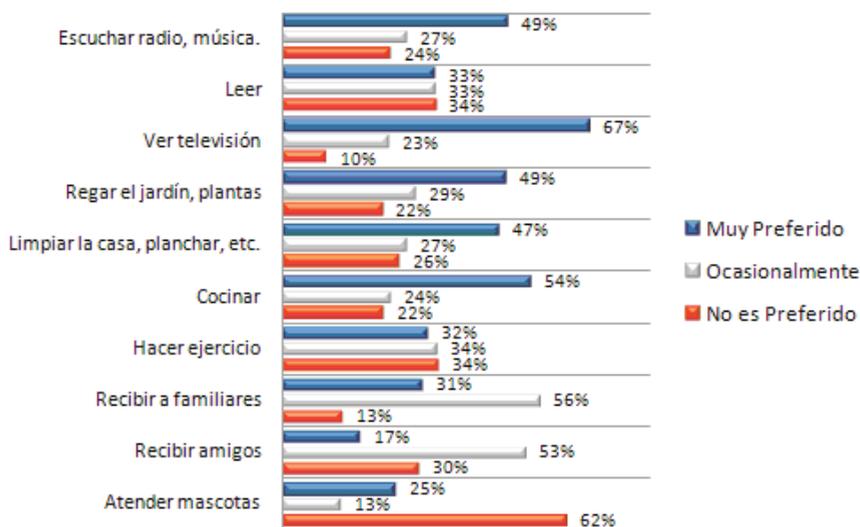
Una vez que hubimos identificado las características generales, focalizamos entonces en las actividades que realizan cotidianamente; las dividimos en dentro y fuera de casa, para conocer hasta cierto punto su grado de autonomía, con la intención de identificar sus preferencias y darle a la investigación el enfoque de la teoría económica que nos ofreciera una pauta de las elecciones que hacen, en términos de lo que dice la teoría de la actividad, sabiendo que se pueden hacer n combinaciones de actividades para cada persona.

Gráfica 3
Actividades fuera de casa



Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta, diciembre de 2009.

Gráfica 4
Actividades dentro de casa



Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta, diciembre de 2009.

En cuanto a las actividades dentro de casa, es importante mencionar que varias de ellas las realizan, sin que esto signifique que las prefieran sobre otras dentro de su tiempo libre. Por lo anterior realizamos cruces de variables y pruebas estadísticas de dependencia y encontramos que más hombres prefieren la lectura.

Así, en términos generales observamos que las personas de la tercera edad prefieren no asistir a eventos culturales en vivo, visitar a amigos ni acudir a los centros comerciales, o al cine, o atender mascotas. Así pues, lo que más les agrada es ver televisión, cocinar o, en su caso, asistir a talleres; sus actividades son más pasivas. Esto nos hace reflexionar en lo que nos dicen la teoría de la actividad y el modelo soc, puesto que sus preferencias están más orientadas a actividades que implican menos esfuerzo físico.

Consideraciones finales

Una vez que revisamos la teoría de la actividad y el modelo soc en relación con la teoría económica, nos queda claro que el adulto mayor es un tomador de decisiones que busca su mayor nivel de utilidad de acuerdo con la disposición de sus recursos como una acción natural, dado que en nuestra evidencia empírica es notoria la preferencia por las actividades que implican menor esfuerzo. Así, sus elecciones de actividades fuera de casa hacen notar sus recursos limitados y sin mostrar diferencias significativas entre hombres y mujeres, puesto que ambos tienden a sacrificar algunas actividades —como el asistir a eventos deportivos, cine, centros comerciales, inclusive el viajar— por otras que realiza en el interior de su hogar, como el ver televisión y escuchar la radio.

Sin embargo, al revisar sus preferencias por la lectura, nos damos cuenta que sí existe una relación de dependencia entre la lectura y el género; al realizar la prueba chi-cuadrada encontramos que es más marcada la preferencia de la lectura en el género masculino.

Se aprecia que, según el pronóstico de la pirámide poblacional, el gobierno está realizando acciones para apoyar a este grupo menos favorecido y se han diseñado diferentes programas para tal fin. Sin lugar a duda estos programas son muy buenos y hacen hincapié en las actividades recreativas; además, encontramos como parte del sistema de soporte, leyes y decretos que dan como resultado acciones como el cambio del esquema de pensiones a partir de 1997; así, en términos de empleo recientemente se están otorgando incentivos fiscales a quienes contraten a personas de la tercera edad; como una elección más que puede realizar este sector de la población del Distrito Federal, es que se tiene ya la primera universidad en la Delegación Benito Juárez. Es de notar la cobertura en estas acciones de política pública, dado que se requiere de una estrategia si consideramos el incremento poblacional de la tercera edad de los próximos años.

En cuanto al cuidado de la salud, los estudiosos en esta materia señalan que esto va más allá de la ausencia de enfermedades; por tanto, sugieren la creación de más actividades para esta población. En esto coinciden los autores que se refieren en este trabajo, al reiterar de diferentes maneras que el tener una vida activa es sinónimo de una vejez exitosa. Además reconocemos que la elección de actividades está relaciona-

da con su nivel de instrucción educativa. Dada la presente caracterización de la población, nos damos cuenta de que conforme cambie la pirámide poblacional, las próximas generaciones de la tercera edad pueden tener elecciones diferentes a las presentes, ya que actualmente el cocinar en casa se considera mejor opción que ir a un restaurante; el hecho de asistir al taller del DIF o Comude, se prefiere a leer; el ver televisión es preferido a asistir a un evento deportivo o cultural.

En este sentido, es importante considerar el cambio generacional, y cuando la población joven de la actualidad llegue a la tercera edad tendrá características muy diferentes a la actual, por lo que será necesario analizar cada generación de adultos para implementar políticas públicas adecuadas a las necesidades. Como bien se mencionó en el apartado de la evidencia empírica en la ZMG, es característico que 62% de la población proviene de zonas rurales y con estudios básicos o nulos, y para las próximas generaciones la población será en su gran mayoría de personas con otro nivel de educación y originarias de ciudades.

Es importante entonces articular y difundir mejor las políticas de salud, laborales y recreativas para tener mejores resultados y aprovechar los recursos de capital humano que representa este sector de la población, puesto que se reconoce que el sólo proporcionar apoyos económicos a la tercera edad no solucionará su problema, dado que éste conlleva otros costos sociales.

Referencias bibliográficas

- Baltes, M., y F. R. Lang (1997) "Everyday functioning and successful aging: The impact of resources", *Psychology and Aging*, vol. 12, núm. 3, pp. 433-443.
- Baltes, Paul, y Margaret Baltes (1990) "A review of successful aging models: Proposing proactive coping as an important additional strategy", *Clinical Psychology Review*, vol. 27, núm. 8, pp. 873-884.
- Canales, et al. (2004) *Gente grande. Situación actual y perspectivas del envejecimiento en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Conacyt.
- Fernández, Rocío, y Ballesteros (1998) *Véjz con éxito o véjz competente: Un reto para todos*. España: Universidad Autónoma de Madrid. Consulta: 14 de diciembre de 2008 en <http://www.redadultosmayores.com.ar/buscador/files/salud029.pdf>
- Ham-Chande, Roberto (1996) "El envejecimiento: Una nueva dimensión de la salud en México", *Salud Pública*, vol. 38, pp. 409-418. http://bvs.insp.mx/rsp/_files/file/1996/num_6/envejeci386.pdf
- Kerschner, H., y Pegues (1998) "Productive aging: A quality of life agenda", *J Am diet Assoc*, vol. 98, núm. 12, pp. 1445-1448.
- Meléndez, Moral, y Cerdá Ferrer (2001) "Emociones y tercera edad: Un camino por recorrer", *Geriátrika*, vol. 17, núm. 4, pp. 143-150.
- Menec, V. H. (2003) "The relation between everyday activities and successful aging: A six year longitudinal study", *Journal of Gerontology*, vol. 58B, núm. 2, pp. 74-82.
- Roll, Eric (1983) *Historia de las doctrinas económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Rowe, J. W., y R. L. Kahn (1997) "Successful Aging", *The Gerontologist*, vol. 37, núm. 4, pp. 433-440.
- Schunk, Daniel, y Cornelio Betsch (2006) "Explaining heterogeneity in utility functions by individual differences in decision model", *Journal of Economic Psychology*, vol. 27, núm. 3, pp. 386-401.
- Silverstein, M., y M. G. Parker (2002) "Leisure Activities and Quality of Life among the Oldest Old in Sweden", *Research on Aging*, vol. 24, núm. 5, pp. 528-547.
- Suhrcke, Marc (2006) *The Oxford Health Alliance*. <http://www.oxha.org/initiatives/economics/knowledge/publications/oxha-chronic-disease-an-economic-perspective.pdf>. Consulta: 10 de abril de 2009.
- Viveros Madariaga, Alberto (2001) *Envejecimiento y vejez en América Latina y el Caribe: Políticas públicas y las acciones de la sociedad*, Proyecto Regional de Población. Chile: Celade/FNUAP.

Otras referencias

- Aguilar Solís, Samuel (s/f). En: <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont7/3edad7.htm>. Consulta: 20 de abril de 2009.
- Comunicado del Coepo del 7 de julio de 2008. En: <http://coepo.jalisco.gob.mx/PDF/NotasInformativas/notacoepo20087.pdf>
- Comunicado del INAPAM por Alejandro Orozco: *Mejorar condiciones de vida de los adultos mayores*. http://www.inapam.gob.mx/index/index.php?sec=15&clave_articulo=62. Consulta: 2 de abril de 2009.
- <http://dif.sip.gob.mx/dif/>. Consulta: abril de 2009.
- <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/asamblea-planviena-01.pdf>. Consulta: 20 de abril de 2009.
- Ley de Apoyo a los Adultos. En: <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/compldpam.html>. Consulta: 23 de noviembre de 2009.

Envío a dictamen: 04 de Septiembre de 2010
Aprobación: 06 de Noviembre de 2010

Especialización económica de Tonalá en el contexto de la zona metropolitana de Guadalajara

MARCO ANTONIO MEDINA ORTEGA¹

Resumen

En el presente trabajo se analiza la especialización de la base económica del municipio de Tonalá en el contexto del mismo proceso que está siguiendo la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG). Lo anterior permite captar no sólo las actividades que muestran señales de especialización, sino que además se puede observar su potencial de crecimiento considerando la dinámica económica que a su vez manifiesta la ZMG en su conjunto; en ese escenario se abren ventanas de oportunidad para que el municipio de Tonalá diseñe políticas públicas en el área de promoción económica que permitan potenciar y propiciar cambios en la especialización de su base económica. Para realizar el análisis utilizamos una perspectiva basada en la dimensión ocupacional en el municipio;² esto nos permite considerar que la concentración de trabajos no está sólo en función de las decisiones de ubicación de empleadores, sino también de residentes y trabajadores. Lo anterior se sustenta en gran medida en que el análisis ocupacional es un factor clave en los estudios recientes de la estructura productiva regional, de acuerdo con Markusen y Schrock (2006).

Palabras clave: especialización, base económica.

Abstract

The present work analyses the specialization of the economic foundation of the city of Tonalá in the context of the same process that Guadalajara's metropolitan area is following. This allows to grasp not only the activities which show sign of specialization within the municipality, but it can also be observed the potential of growth considering

-
1. Profesor-investigador adscrito al Departamento de Estudios Regionales-Ineser, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Doctor en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad por la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: mrmedina@cucea.udg.mx
 2. En este sentido, la información básica en la construcción del indicador será el personal ocupado por rama de actividad.

the economical dynamic which is manifested in the metropolitan area. This scenario provides windows of opportunity for the city of Tonalá to design politics in the area of economic development which allow and encourage changes in the specialization of its economic foundation.

Keywords: Especialization, Economic Base

Especialización económica en la región

Para analizar el proceso de especialización³ en la ZMG vamos a utilizar una convención muy común en las áreas de la economía regional y urbana (Markusen y Schrock, 2006: 1309; Gutiérrez, 1992: 81) que permite separar o identificar las actividades que comprende la base económica de cada municipio. Para ello utilizaremos el coeficiente de localización (Col),⁴ tal y como lo plantean Markusen y Schrock (2006: 1309):

$$\sum_{r=1}^n \left| \frac{E_{or}}{E_{oR}} - \frac{E_r}{E_R} \right| * 100 = \text{Col}_0$$

Donde E_r = empleo total en el municipio r ; E_R = empleo total ZMG; E_{or} = empleo en la ocupación θ en el municipio r ; E_{oR} = empleo en la ocupación θ de la ZMG.

Los valores de especialización se clasifican de la siguiente manera:

Especialización	Valor de Col
Muy baja	00.0 - 20.0
Baja	20.1 - 40.0
Media	40.1 - 60.0
Alta	60.1 - 80.0
Muy alta	80.1 - 100.0

3. Ésta hace referencia al *predominio de una o algunas pocas ramas productivas en la estructura económica de una ciudad* (Camagni, 2005: 139; Aguilar y Vázquez, 2000: 88). Mediante la especialización, a partir de una cantidad dada de recursos se puede producir una cantidad mayor de bienes o servicios a mejor precio y con mayor calidad; en otras palabras, la mayor cantidad de producción y los niveles superiores de calidad se deben a que la especialización en un segmento (sector, rama, línea) productivo crea con frecuencia oportunidades de especialización en otros (Goodall, 1977: 62).

4. De manera que identifiquemos las actividades productivas con valores altos en su Col como un indicador aproximado de las actividades que constituyen la base económica. Los municipios que contienen este tipo de actividades prácticamente están compitiendo con otros a nivel regional, nacional e internacional, como lo establece la teoría de base exportadora (Markusen y Schrock, 2006: 1310).

Participación de Tonalá en el proceso de especialización de la ZMG 2004

Para el año 2004 encontramos en la ZMG la presencia de cuatro ramas productivas altamente especializadas,⁵ 18 con alta especialización y 23 con especialización media (véase cuadro 1).

Como se puede apreciar, la ZMG concentra un total de 45 ramas económicas especializadas; en ese contexto, la contribución que tiene Tonalá es marginal ya que sólo contribuye en la especialización de cuatro ramas (3271, 3211, 3274 y 3111) (cuadros 1 y 2).

Cuadro 1
Coeficiente de localización (Col) ZMG, 2004

<i>Ramas</i>	<i>Col</i> <i>2004</i>	<i>Categoría</i> <i>COL</i>	<i>Presencia de</i> <i>reestructuración*</i>
3361 Fabricación de automóviles y camiones	92.04	MA	SI
3342 Fabricación de equipo de comunicación	90.26	MA	SI
3141 Confección de alfombras, blancos y similares	83.83	MA	NO
4881 Servicios relacionados con el transporte aéreo	82.47	MA	SI
6232 Residencias para el cuidado de personas con problemas de salud mental	79.15	A	NO
3353 Fab. de equipo de generación y distribución de energía eléctrica	78.63	A	SI
3365 Fabricación de equipo ferroviario	76.58	A	SI
3341 Fabricación de computadoras y equipo periférico	73.98	A	SI
3271 Fab. de productos a base de arcillas y minerales refractarios	73.86	A	NO
3122 Industria del tabaco	72.62	A	NO
3369 Fabricación de otro equipo de transporte	72.26	A	SI
5241 Instituciones de seguros y fianzas	71.86	A	SI
6222 Hospitales psiquiátricos y para el tratamiento por abuso de sustancias	69.7	A	SI
7112 Deportistas y equipos deportivos profesionales y semiprofesionales	69.17	A	SI
3252 Fabricación de hules, resinas y fibras químicas	68.42	A	SI
3346 Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos	67.34	A	SI
3336 Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones	66.82	A	SI
5415 Servicios de consultoría en computación	64.47	A	SI

5. La base de datos utilizada para este análisis proviene de los Censos Económicos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI); a partir del conjunto de datos calculamos los coeficientes de localización (Col) para todas las actividades presentes en los municipios; además tomamos como base la información a nivel de rama de actividad, esto es, cuatro dígitos en la clasificación del INEGI.

<i>Ramas</i>	<i>Col 2004</i>	<i>Categoría COL</i>	<i>Presencia de reestructuración*</i>
3333 Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios	64.22	A	SI
3343 Fabricación de equipo de audio y de video	64.00	A	SI
4854 Transporte escolar y de personal	63.15	A	NO
3344 Fabricación de componentes electrónicos	60.48	A	SI
3132 Fabricación de telas	57.02	M	NO
4333 Comercio al por mayor de discos, juguetes y artículos deportivos	55.40	M	SI
3363 Fabricación de partes para vehículos automotores	53.25	M	SI
6113 Escuelas de educación superior	51.02	M	SI
3259 Fabricación de otros productos químicos	49.05	M	SI
3274 Fabricación de cal, yeso y productos de yeso	48.94	M	NO
3211 Aserrado y conservación de la madera	45.22	M	NO
4922 Servicios de mensajería y paquetería local	44.10	M	SI
3111 Elaboración de alimentos para animales	43.04	M	NO
3311 Industria básica del hierro y del acero	42.99	M	NO
3366 Fabricación de embarcaciones	42.99	M	SI
4372 Comercio al por mayor por medios masivos de comunicación y otros medios	42.99	M	NO
4882 Servicios relacionados con el transporte por ferrocarril	42.99	M	SI
4883 Servicios relacionados con el transporte por agua	42.99	M	NO
4911 Servicios postales	42.99	M	NO
5221 Banca múltiple	42.99	M	SI
5225 Servicios relacionados con la intermediación crediticia	42.99	M	SI
5331 Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias	42.99	M	SI
5417 Servicios de investigación y desarrollo científico	42.11	M	SI
3362 Fabricación de carrocerías y remolques	41.74	M	SI
3161 Curtido y acabado de cuero y piel	41.45	M	NO
6239 Orfanatos y otras residencias de asistencia social	41.45	M	SI

Fuente: elaboración propia con base en información de los Censos Económicos 2004 del INEGI.

La contribución principal de este municipio en el total de ramas especializadas de la ZMG la encontramos en la rama 3271, “Fabricación de productos a base de arcilla y minerales refractarios” (que contiene la elaboración de artesanías con este tipo de material), al aportar cerca de 28% del valor del Col para la ZMG.

Las otras ramas especializadas en las que Tonalá contribuye son 3211, “Aserrado y conservación de la madera” (13.6%), 3274, “Fabricación de cal, yeso y productos de yeso” (12.0%) y 3111, “Elaboración de alimentos para animales” (3.0%); estas tres ramas presentan una categoría de especialización media en el contexto de la ZMG (cuadros 1 y 2).

Cuadro 2
Coeficiente de localización Tonalá, 2004

<i>Ramas</i>	<i>COL</i> <i>2004</i>	<i>Presencia de</i> <i>reestructuración*</i>
3271 Fabricación de productos a base de arcillas y minerales refractarios	27.6	NO
3211 Aserrado y conservación de la madera	13.6	NO
4859 Otro transporte terrestre de pasajeros	12.0	SI
3274 Fabricación de cal, yeso y productos de yeso	12.0	NO
4852 Transporte de pasajeros interurbano y rural	8.3	NO
4659 Comercio al menudeo de mascotas, regalos, artículos religiosos, artesanías, artículos en tiendas importadoras	7.2	NO
5621 Manejo de desechos y servicios de remediación	7.0	SI
3272 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	6.9	NO
3279 Fabricación de otros productos a base de minerales no metálicos	3.9	NO
3219 Fabricación de otros productos de madera	3.3	NO
3371 Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería	3.1	NO
3111 Elaboración de alimentos para animales	3.0	NO
4611 Comercio al por menor de alimentos y bebidas en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas	2.8	NO
3116 Matanza, empaclado y procesamiento de carne de ganado y aves	2.7	NO
3323 Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería	2.6	NO
6214 Centros para la atención de pacientes que no requieren hospitalización	2.5	SI
4661 Comercio al por menor de muebles para el hogar y otros enseres domésticos	2.3	NO
5322 Alquiler de artículos para el hogar	1.9	NO

Fuente: elaboración propia con base en información de los Censos Económicos 2004 del INEGI.

Otro aspecto que se destaca es que las ramas especializadas en la ZMG, en las que contribuye Tonalá, son actividades económicas consideradas como tradicionales,⁶ y que por tanto no han afrontado un proceso de reestructuración económica que las dinamice en el contexto de los mercados internacionales; para bien o para mal, según se haga la lectura desde el punto de vista de entrada de capitales, tecnología, competencia, entre otros factores.

6. En el cuadro 2 podemos observar que del total de ramas económicas en las que Tonalá contribuye (18), en unas de manera más significativa, como las ramas 3271, 4859, 3274, 4852, 3659, 5621 y 3272 y otras con un aporte menos significativo a la especialización de la ZMG, solamente 16.7% se consideran como actividades afectadas por el proceso de reestructuración económica, lo que nos habla de que la mayor parte de la actividad económica localizada en este municipio, y que detenta cierta importancia en el contexto de la ZMG, son actividades consideradas como tradicionales, cuyos mercados son principalmente del ámbito local o regional, con escasa incorporación de adelantos tecnológicos y de inversión extranjera, por lo que más adelante se sugieren una serie de acciones cuya intención es potenciar su dinámica de crecimiento con la intención de que contribuyan al crecimiento económico de este municipio.

El conjunto de ramas económicas en las que Tonalá presenta valores bajos pero que a su vez son significativos desde el punto de vista de su participación en la concentración de personal ocupado en el contexto de la ZMG, son: 4859, 4852, 4659, 5621, 3271, 3279, 3219, 3371, 4611, 3116, 3323, 6214, 4661 y 5322. En el cuadro 2 podemos apreciar la descripción de cada rama económica, así como también si en éstas se tiene o no presencia del proceso de reestructuración económica.

Especialización económica a nivel municipal

En el análisis del apartado anterior nos referimos al coeficiente de localización (Col) como un indicador proxi del proceso de especialización de la base económica, de la ZMG, de manera que la revisión de los resultados que ahí desarrollamos se centró básicamente en la contribución que el municipio de Tonalá hace al Col.⁷ Con base en tal consideración, ahora procedemos al análisis de la base económica de Tonalá, y para ello vamos a utilizar otra convención común entre los estudios de especialización, al utilizar un índice de especialización local (IEL) como un indicador de la base económica de las ciudades (Markusen y Schrock, 2006: 1309; Gutiérrez, 1992: 81), en el supuesto de que aquellas ciudades cuyas actividades productivas se orientan al mercado externo se encuentran especializadas en tal rama de actividad; para ello, entonces vamos a utilizar la siguiente fórmula:

$$IEL = \frac{Eij / ETj}{Ei / ET}$$

Donde eij = población ocupada en la actividad i en la ciudad j ; etj = población ocupada total en la ciudad j ; Ei = población ocupada en la actividad i en la región, y ET = población ocupada total en la región.

Criterios de clasificación: si el IEL es mayor que 1, la zona metropolitana se especializa en la actividad i , y forma parte del sector básico o de exportación, que sirve a un mercado más allá del local; si el IEL es menor que 1, la zona metropolitana no se especializa en ninguna actividad y éstas forman parte del sector de actividades productivas que sirven al mercado local.

Especialización económica de Tonalá

En el año 2004 Tonalá registró un total de 39 ramas económicas cuyo IEL fue superior a 1, conformando el sector exportador del municipio; de éstas, 84.6% corresponden a actividades económicas con baja o nula presencia del proceso de reestructuración

7. No confundirse con que las únicas ramas económicas con capacidad de exportación en el municipio de Tonalá son las revisadas con anterioridad; de manera que en el presente apartado hacemos un análisis más amplio de la base económica del municipio.

económica, y el restante 15.4% (seis ramas) sí presentan signos del proceso de reestructuración (cuadro 3).

Por su valor en el IEL se destacan las ramas 3271, “Fabricación de productos a base de arcillas y minerales refractarios”; le siguen en importancia 4859, “Otro transporte de pasajeros”, 5621, “Manejo de desechos y servicios de remediación”, 3272, “Fabricación de vidrio y productos de vidrio”, 4852, “Transporte de pasajeros interurbano y rural”, 4659, “Comercio al menudeo de mascotas, regalos, artículos religiosos, artesanías, artículos en tiendas importadoras”, y 3274, “Fabricación de cal, yeso y productos de yeso”. De estas ramas, sólo la 5621 se considera como una actividad económica que presenta signos de reestructuración económica.

Otras actividades con un IEL menos relevante las podemos observar en el siguiente cuadro; los valores de su índice reflejan una menor especialización a la de las ramas anteriormente señaladas; sus valores van desde 2.5 (ramas 3279, “Fabricación de otros productos a base de minerales no metálicos” y 3116, “Matanza, empaclado y procesamiento de carne de ganado y aves”), hasta 1.1, que serían las de menor capacidad de exportación fuera de los límites del municipio, pero que a la vez presentan una especialización. Entre éstas encontramos a las ramas 4641, “Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la piel”, 3273, “Fabricación de cemento y productos de concreto” y 8114, “Reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales”, todas ellas con un IEL de 1.1.

Propuestas en el área de especialización económica del municipio de Tonalá

Con base en el diagnóstico de a) contribución de Tonalá en la especialización de la ZMG (Col), y b) especialización de Tonalá a nivel de rama económica (IEL), proponemos las siguientes ideas que englobamos en lo que denominamos un proyecto general de mediano y largo plazo para apoyar la especialización/competitividad del municipio de Tonalá; una de sus principales limitantes es que se enfoca en sentar las bases de planeación de la base económica del municipio y que sus resultados no son de corto plazo, pensando en que una administración de este nivel tiene una temporalidad muy corta, por lo que no hay que dejar de lado que las propuestas realizadas tienen la intención de contribuir a la elaboración de un proyecto a futuro para Tonalá.

El proyecto se estructura con base en tres ejes. El primero tiene que ver con el conjunto de actividades económicas o sectores productivos que agrupamos con base en su comportamiento actual a partir de la especialización. El segundo eje tiene que ver con la posibilidad y el potencial que consideramos tiene el municipio para poder fomentar la actividad económica a través de sectores productivos que engloben o no un conjunto de ramas económicas. Y por último, las acciones recomendadas con la finalidad de mantener la competitividad de aquellas actividades productivas ya consolidadas, así como acciones orientadas a la consolidación o impulso de nuevos sectores productivos que contribuyan al crecimiento y desarrollo de este municipio.

Grupos de actividades (sectores productivos)

Con base en los índices Col e IEL detectamos tres grupos de actividad. El primero, *A*), tiene que ver con actividades especializadas que se localizan en Tonalá y que contribuyen al proceso de especialización de la ZMG. Entre éstas encontramos las ramas 3271, 3211, 3274 y 3111 (la descripción de cada rama se puede observar en el cuadro tres). Consideramos que estas actividades ya muestran un nivel de consolidación en el municipio y que por lo tanto las acciones por realizar tendrían la finalidad de mantener o aumentar su competitividad. No está por demás recordar que estas actividades se consideran como tradicionales.

El segundo grupo, *B*), contiene ramas en las que la especialización en la ZMG es baja, al igual que en Tonalá; sin embargo, por el hecho de presentar ramas con resultados que si bien no son tan significativos como en el anterior grupo de actividades, nos dan muestra de su importancia en el municipio; a lo anterior se le agregan los valores significativos (mayores que).

Cuadro 3
Índice de especialización local Tonalá, 2004

<i>Ramas</i>	<i>IEL</i> <i>2004</i>	<i>Presencia de</i> <i>reestructuración</i>
3271 Fabricación de productos a base de arcillas y minerales refractarios	14.9	NO
4859 Otro transporte terrestre de pasajeros	7.5	NO
5621 Manejo de desechos y servicios de remediación	6.5	SI
3272 Fabricación de vidrio y productos de vidrio	6.4	NO
4852 Transporte de pasajeros interurbano y rural	5.8	NO
4659 Comercio minorista de mascotas, regalos, art. religiosos, artesanías, art. en tiendas importadoras	4.4	NO
3274 Fabricación de cal, yeso y productos de yeso	4.2	NO
3279 Fabricación de otros productos a base de minerales no metálicos	2.6	NO
3116 Matanza, empaclado y procesamiento de carne de ganado y aves	2.6	NO
3371 Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería	2.4	NO
3219 Fabricación de otros productos de madera	2.4	NO
4343 Comercio al por mayor de materiales de desecho	2.4	NO
4661 Comercio al por menor de muebles para el hogar y otros enseres domésticos	2.3	NO
6214 Centros para la atención de pacientes que no requieren hospitalización	2.2	SI
3323 Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería	2.2	NO
4851 Transporte colectivo de pasajeros urbano y suburbano	2.1	SI
4611 Comercio minorista de alimentos y bebidas en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas	2.1	NO
7222 Restaurantes de autoservicio y de comida para llevar	1.8	NO
5322 Alquiler de artículos para el hogar	1.7	NO
7131 Parques con instalaciones recreativas y casas de juegos electrónicos	1.6	SI

<i>Ramas</i>	<i>IEL 2004</i>	<i>Presencia de reestructuración</i>
3315 Moldeo por fundición de piezas metálicas	1.6	NO
3111 Elaboración de alimentos para animales	1.5	NO
8124 Estacionamientos y pensiones para automóviles	1.5	NO
8121 Salones y clínicas de belleza, baños públicos y boquerías	1.5	NO
3326 Fabricación de alambre, productos de alambre y resortes	1.5	NO
4653 Comercio al por menor de artículos de papelería, libros y periódicos	1.4	NO
8111 Reparación y mantenimiento de automóviles y camiones	1.4	NO
5321 Alquiler de automóviles, camiones y otros transportes terrestres	1.4	NO
3321 Fabricación de productos metálicos forjados y troquelados	1.4	NO
4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio	1.4	NO
3332 Fabricación de maquinaria y equipo para las industria manufacturera, excepto la metalmecánica	1.3	SI
3351 Fabricación de accesorios de iluminación	1.3	SI
3118 Elaboración de productos de panadería y tortillas	1.2	NO
4612 Comercio al por menor de bebidas y tabaco	1.2	NO
4671 Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	1.2	NO
4663 Comercio al por menor de artículos para la decoración de interiores	1.2	NO
4641 Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud	1.1	NO
3273 Fabricación de cemento y productos de concreto	1.1	NO
8114 Reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales	1.1	NO

Fuente: elaboración propia con base en información de los Censos Económicos 2004 del INEGI.

1. Que obtienen estas ramas productivas en el cálculo del IEL, lo que significa que concentra una proporción significativa del empleo y por ende una especialización de este municipio en este tipo de actividades económicas. Las actividades aquí consideradas son las ramas 4852, 5621, 3272, 3219, 3371, 3116 (y se agregan 3118 y 3323). De las anteriores ramas, sólo la 5621 se clasifica como una actividad económica que presenta señales de reestructuración económica; al resto se les considera como actividades de carácter tradicional. Este grupo de actividades presenta una concentración significativa de empleo que, comparándolo con la ZMG, expresa una especialización, y en ese sentido este municipio ya presenta cierta ventaja pero se requieren acciones que permitan apoyar su consolidación.

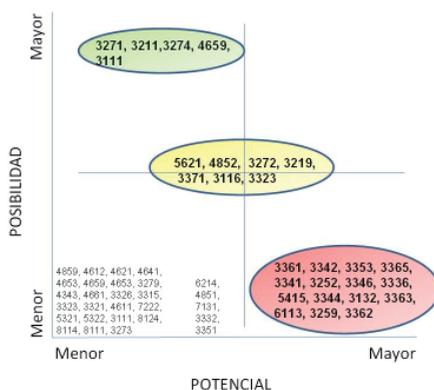
En el tercer grupo, C), tenemos aquellas actividades que, por un lado, muestran niveles significativos de especialización en la ZMG —especialización de muy alta a media en el Col— pero la contribución de Tonalá es insignificante, esto es, su concentración de empleo en este tipo de actividades es intrascendente o no tiene participación. Tan es así que en estas actividades Tonalá presenta resultados en su IEL por debajo de 1, esto es, no son actividades especializadas en el municipio. En este grupo encontramos las ramas 3361, 3342, 3353, 3365, 3341, 3252, 3346, 3336, 5415, 3344, 3132, 3363, 6113, 3259 y 3362. De éstas, sólo la rama 3132 se considera como una actividad económica tradicional, mientras que las restantes sí presentan señales del proceso de

reestructuración económica. Como lo expresamos al inicio del presente párrafo, este grupo de actividades no tiene una presencia significativa en Tonalá; sin embargo, son actividades muy dinámicas en cuanto a su crecimiento y concentración en otros municipios de la ZMG (básicamente Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y El Salto, en orden de importancia), de manera que esa especialización/concentración que presentan puede ser aprovechada por Tonalá para la atracción de este tipo de actividades.⁸

Posibilidad/potencial

Con base en el estado actual de la especialización económica de Tonalá en cuanto a rama productiva, en lo que corresponde a su propia especialización (IEL) y a su participación en la especialización de la ZMG (Col), consideramos pertinente señalar que para el impulso de las actividades productivas que pueden contribuir al crecimiento y desarrollo el municipio existen, por un lado, ramas económicas que de acuerdo con sus condiciones de especialización actual presentan mayores oportunidades/posibilidades de crecimiento, mientras que por otro, también existen ramas económicas que si bien no son las de mayor posibilidad de crecimiento, muestran un mayor potencial de arrastrar la economía local si se logra impulsar y consolidarlas en el municipio. Para efecto de visualizar de una mejor manera lo anterior, utilizamos el siguiente esquema:

Esquema 1
Oportunidad y potencial económico de Tonalá



Fuente: elaboración propia con base en información de los Censos Económicos 2004 del INEGI.

8. En ese sentido se requieren acciones de fomento a la localización y posterior desarrollo de este tipo de actividades productivas, que le permitan a este municipio competir en la atracción de actividades económicas ligadas al mercado internacional, que le aporten una mayor especialización/diversificación a este municipio y entonces pueda tener una base económica más amplia y más diversificada que apoye su crecimiento y desarrollo.

El primer grupo de actividades corresponde con el que denominamos grupo A, el segundo con el B y el tercero con el C. De manera que atendiendo los resultados en los cálculos del Col y el IEL, consideramos que el grupo A es el que presenta una mayor oportunidad de lograr su desarrollo; sin embargo, es el que presenta la menor potencialidad en términos de arrastrar la economía, y por supuesto que es la base económica del municipio, sobre todo la rama 3271, que engloba las artesanías; sin embargo, se requiere llevar a otro nivel este tipo de actividades y esto pasa por incentivar su potencialidad en el mercado local, regional, nacional e internacional.

El segundo grupo (B) engloba aquellas actividades que forman parte de la base económica de Tonalá. Sin embargo, su importancia en términos de la especialización está por debajo del anterior grupo; además de que la especialización de la ZMG en este tipo de actividades es muy baja o baja. Lo anterior le abre expectativas a Tonalá para que, incrementando su especialización en este tipo de actividades, se convierta en un proveedor más importante de este tipo de bienes y servicios en los mercados local y regional. Es por ello que las consideramos como un grupo de ramas económicas con expectativas intermedias en cuanto a la oportunidad de incentivar su crecimiento. Por otro lado, el grueso de las actividades productivas del grupo B se considera de tipo tradicional y en eso radica el que las consideremos como un grupo cuyo potencial de arrastrar el crecimiento económico de Tonalá no sea el más alto de los grupos considerados.

Por último tenemos el grupo C, el de las actividades que muestran los niveles de especialización más altos de la ZMG, pero en los que Tonalá no contribuye o lo hace de manera insignificante. Esto último nos hace pensar en que su oportunidad de incentivar su crecimiento es la menor de los tres grupos. Sin embargo, puesto que son las de mayor dinámica de crecimiento en la zona metropolitana y que, además, se les aprecia como ligadas a la economía mundial —excepto la rama 3132—, las consideramos como las de mayor potencial⁹ para arrastrar en un sentido positivo la base económica de este municipio.

De manera que el incrementar la oportunidad/posibilidad y potencial de las actividades económicas anteriores tiene que ver incluso como una herramienta de monitoreo y evaluación de los esfuerzos orientados hacia ello, con incrementar tanto la especialización de Tonalá (IEL), como su contribución a la especialización de la propia ZMG (Col). Para ello se requiere desarrollar acciones y proyectos que se deberán analizar, consensuar y validar mediante el complemento con otro tipo de estrategias. Partiendo del esquema inicial, lo que se propone es pasar al siguiente escenario:

Objetivos y estrategias

Para todos los agrupamientos se requiere realizar estudios que consideren el inicio —insumos y materias primas— y el fin de la cadena productiva —comercialización— para detectar de una manera más certera las condiciones de cada fase del proceso

9. Pero no se olvide, son las que presentan la mayor dificultad de consolidar en el contexto actual que presenta la especialización de la base económica de Tonalá.

productivo y profundizar en las acciones a implementar en cada uno de los agrupamientos productivos propuestos.

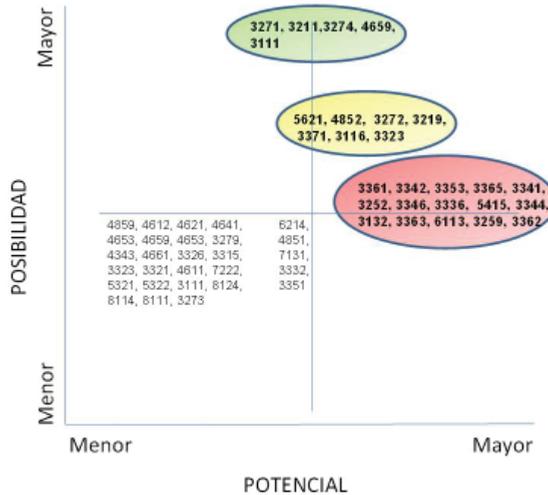
Mantener competitividad

Las actividades económicas que de acuerdo con su comportamiento en cuanto al proceso de especialización muestran cierta competitividad en Tonalá, son: artesanía,¹⁰ industria del mueble¹¹ e industria de alimentos para ganado.¹²

De manera que el objetivo central en estas actividades será el establecimiento de acciones para mantener e incrementar su competitividad en el entorno local, regional, nacional e internacional; la importancia de estas actividades se da tanto en el contexto del municipio como de la ZMG, y en ese sentido hay que seguir apoyando su crecimiento.

-
10. La información censal capta la importancia de las artesanías en el municipio, desde la manufactura y su comercio; sin embargo, Tonalá no aparece en lo que respecta al turismo y, como es bien conocido, una buena parte del comercio de artesanías tiene que ver con turistas que vienen a consumir este tipo de productos; lo que sucede es que Tonalá no cuenta con una infraestructura hotelera que le permita competir/participar de este rubro económico en el contexto de la ZMG; en ese sentido sería bueno promover el desarrollo de infraestructura para el turismo ligado con las artesanías, como puede ser la construcción de una plaza de las artesanías, además de hoteles tipo boutique con tiendas especializadas en el nicho de artesanías con mayor valor agregado (diseño, exclusividad, material, entre otros aspectos). Por otra parte, también sería adecuado considerar el impulso al desarrollo de sinergias entre la educación superior (ingenierías, administración, diseño, *marketing*, así como el establecimiento de incubadoras en el sector de las artesanías), el Ayuntamiento (centro de artesanías y talleres artesanales, dependientes de una dirección encargadas no sólo de la promoción sino de la innovación en el área de las artesanías) y la sociedad a través de maestros artesanos que transmitan sus conocimientos (profesores en los talleres artesanales municipales y vinculados con las “incubadoras artesanales” en el desarrollo de nuevas artesanías, como diseño de nuevas artesanías, prueba de nuevos materiales, desarrollo de nuevos procesos, entre otros aspectos). Las ramas económicas relacionadas con las artesanías son: 3271, “Fabricación de productos de arcilla y materiales refractarios”, 3274, “Fabricación de cal, yeso y productos de yeso”, 4659, “Comercio al menudeo de mascotas, regalos, artículos religiosos, artesanías y artículos en tiendas importadoras”, 3272, “Fabricación de vidrio y productos de vidrio”, y 3323, “Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería”.
 11. La industria del mueble también presenta ciertas ventajas que habría que apoyar en el sentido señalado anteriorente, ya que buena parte de los muebles son de madera pero también existen los muebles de herrería o forja (metal) que se consideran como artesanías; en ese sentido hay que elaborar un padrón de productores y tratar de integrarlos en una dinámica similar a la propuesta para el sector de las artesanías; además de buscar su vinculación con el sector de la industria automotriz a través de las empresas que se clasifican dentro de la rama 3323, “Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería” y la 3362, “Fabricación de carrocerías y remolques”. Las ramas económicas consideradas en este sector son: 3211, “Aserradero y conservación de la madera”, 3219, “Fabricación de otros productos de madera”, 3371, “Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantes”, 3323, “Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería” y 3132, “Fabricación de telas”.
 12. En cuanto a la elaboración de alimentos para el ganado (forrajes), habría que elaborar un análisis bajo el esquema de cadena productiva que nos permita detectar las ventajas y debilidades del sector para con base en ello proponer una especie de empresa integradora que conjunte a los productores de granos y consumidores de forrajes en una sociedad de tipo cooperativo que les permita a los productores de granos para forraje, a los fabricantes de forrajes y a los consumidores de forraje acceder a mejores alimentos en términos de las fórmulas empleadas, así como mejores precios en cuanto al pago de la materia prima y precios competitivos en la compra de forraje. La rama manufacturera considerada es la 3111, “Elaboración de alimentos para animales”.

Esquema 2
Oportunidad y potencial económico propuesto para Tonalá



Fuente: elaboración propia con base en información de los Censos Económicos 2004 del INEGI.

Consolidar crecimiento

En este rubro encontramos actividades económicas especializadas en el contexto de la base económica del municipio, que sin embargo no son destacadas en cuanto a especialización en el ámbito de la zona metropolitana de Guadalajara. Entre estas actividades tenemos: transporte de pasajeros,¹³ servicios ambientales,¹⁴ industria de la

13. Hoy en día está muy de moda la idea de la movilidad, sin embargo este tema se plantea desde una perspectiva intraurbana o metropolitana (ZMG), por lo que habría que ver el papel de Tonalá y su central camionera en el contexto de la movilidad interurbana, ya que este municipio sería algo así como la bisagra entre la movilidad interna de la ZMG (intraurbana) y la movilidad interurbana de la ZMG con el resto del estado y el país; para ello se requiere el desarrollo de estudios específicos que permitan consolidar un proyecto de movilidad intraurbana/interurbana de la ZMG. La rama considerada es la: 4852, "Transporte de pasajeros interurbano y rural".
14. Ésta es una de las áreas de mayor oportunidad con que cuenta el municipio de Tonalá, ya que cuenta con reserva territorial que puede utilizar para ofrecer servicios que o son muy difíciles o prácticamente imposibles de desarrollar en municipios como Guadalajara; por ejemplo, este último no cuenta con espacios para el manejo y disposición de residuos y por tanto tendría que contratar este servicio, como de hecho lo hace con otros municipios, incluido Tonalá en algunos momentos, de manera que Tonalá tiene que moverse de una posición que lo lleve a ser en ocasiones el patio trasero de los desechos de Guadalajara, hacia una posición en la que ofrezca servicios ambientales (manejo, disposición, tratamiento y reciclaje de residuos) no solamente al municipio de Guadalajara, sino a otras localidades que contraten sus servicios por la infraestructura construida en Tonalá que permita que este municipio ofrezca servicios ambientales que agreguen valor a algo que todavía es un problema sin resolver para todos los municipios de la ZMG, como es la basura. Otros servicios ambientales que Tonalá pudiera

carne.¹⁵ El objetivo principal en este rubro sería que estas actividades, en un escenario de tres a cinco años, muestren avances que les permitan consolidarse como actividades especializadas no sólo en la base económica de Tonalá, sino que su importancia se refleje también en la especialización de la base económica de la ZMG. Esto último, por supuesto, requiere acciones que trasciendan los cambios en la administración municipal y un lapso más amplio.

Incentivar despegue

Bajo este título consideramos las actividades que muestran los niveles de especialización más altos en la base económica de la ZMG, pero en los que la contribución de Tonalá es marginal. Además se les considera como actividades productivas ligadas a la economía mundial; en ese sentido se les propone como las de mayor potencial para el futuro crecimiento económico de Tonalá. Entre las actividades económicas consideradas, encontramos: servicios educativos,¹⁶ industria metálica, industria automotriz, industria química e industria electrónica y del cómputo.¹⁷

En este rubro el objetivo sería incrementar la participación de Tonalá en cuanto a su contribución en el coeficiente de localización (Col) de las ramas económicas de mayor especialización en el contexto de la ZMG.

ofrecer, y cobrar por ello o cuando menos atraer más recursos del fondo metropolitano, son los referentes a parques/jardines que permitan recuperar sistemas ambientales degradados y ofrecer espacios de esparcimiento metropolitano; sin embargo, aquí la figura sería la atracción de personas que paguen por este tipo de servicios, ya sea mediante un pago por entrada o porque en el fondo metropolitano se destinan recursos para su construcción, operación y mejora. La rama económica es la: 5621, "Manejo de desechos y servicios de remediación".

15. La competencia en este sector no es para nada fácil de superar en el contexto de la ZMG; sin embargo, quizás sea el momento para plantear el proyecto de un rastro tipo inspección federal (TIF) en el municipio que permita agregar valor y con ello ponerse a la vanguardia en este sector respecto de los rastros ubicados principalmente en Guadalajara, Zapopan y Tlaquepaque. Involucra la rama: 3116, "Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado y aves".
16. La propuesta de construcción de un centro universitario de la Universidad de Guadalajara en este municipio debería contener en parte una serie de objetivos, como sería la vinculación con el sector productivo local y con la administración municipal para el desarrollo de sinergias, por lo que algunas de las carreras que ofrezca este centro, pero sin desaprovechar la infraestructura ya instalada en centros ya existentes en la ZMG, se debería enfocar en el apoyo de sectores productivos estratégicos como los propuestos en el presente documento. Sin lugar a duda que lo anterior jugaría a favor no sólo de la oportunidad/posibilidad de que estos agrupamientos se constituyan como el motor del crecimiento del municipio, sino también en lo que respecta a incrementar el potencial de las actividades con mayor especialización con que hoy en día cuenta la base económica de Tonalá. Rama económica considerada: 6113, "Escuelas de educación superior".
17. Para servicios de consultoría en cómputo, atraer este tipo de actividades que están sobre todo en Guadalajara y Zapopan, ofreciendo infraestructura vial y de telecomunicaciones, así como incentivos al cofinanciar el desarrollo de un parque tecnológico en esta área que permita economías de aglomeración al interior de un agrupamiento especializado que incentive procesos de innovación y desarrollo. Las ramas consideradas son: 3342, "Fabricación de equipo de comunicación", 3341, "Fabricación de computadoras y equipo periférico", 3346, "Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos", 5415, "Servicios de consultoría en computación" y 3344, "Fabricación de componentes electrónicos".

Conclusiones

Como se puede apreciar, la contribución del municipio de Tonalá a la especialización de la base económica de la ZMG es marginal, al contribuir de manera significativa en sólo cuatro de 45 ramas económicas especializadas que presenta la metrópoli. Entre estas cuatro ramas destaca por su importancia la fabricación de productos a base de arcillas y minerales refractarios, que contiene la elaboración de artesanías. En este rubro Tonalá aporta cerca de 28% del valor del coeficiente de localización (Col) que registra la ZMG. Las otras ramas en las que presenta una contribución significativa en la especialización de la ZMG son: aserrado y conservación de la madera, fabricación de cal, yeso y productos de yeso, y elaboración de alimentos para animales. Destaca que las ramas especializadas a nivel de la ZMG en las que contribuye Tonalá son actividades económicas consideradas como tradicionales, y que no han afrontado un proceso de reestructuración económica que las dinamice en el contexto de los mercados internacionales. Por su parte, la base económica del municipio presenta 39 ramas especializadas que conforman el sector exportador del municipio; de éstas, la mayoría (84.6%) corresponde a actividades económicas con baja o nula presencia del proceso de reestructuración económica.

Ahora, de acuerdo con el análisis realizado se detecta la existencia de tres grupos productivos relacionados con la manufactura, el comercio y los servicios. El primero, *A (mantener competitividad)* es el que presenta una mayor oportunidad de lograr su desarrollo; sin embargo, es el que presenta la menor potencialidad en términos de arrastrar la economía hacia una nueva fase de crecimiento, por supuesto sin olvidar que constituye la actual base económica del municipio. Para este tipo de actividades se requiere incentivar su potencialidad en el mercado local, regional, nacional e internacional. El segundo, *B (consolidar crecimiento)* agrupa actividades que forman parte de la base económica de Tonalá pero cuyos niveles de especialización están por debajo del anterior grupo. En estas actividades se requieren políticas municipales que fomenten su especialización y con ello Tonalá se convierta en un proveedor más importante de este tipo de bienes y servicios en el mercado local y regional; en términos del potencial para arrastrar el crecimiento económico del municipio, este grupo de actividades presenta condiciones favorables. El último grupo, *C (incentivar despegue)* contiene actividades con los niveles más altos de especialización en la ZMG pero en los que Tonalá no contribuye de manera significativa; lo anterior obstaculiza la oportunidad de incentivar su crecimiento, de tal manera que consideramos a este grupo como el de menor posibilidades de tener éxito en cuanto a su consolidación; sin embargo, puesto que este tipo de actividades económicas son las más especializadas y con mayor dinámica de crecimiento en la zona metropolitana, y además son actividades ligadas a la economía mundial, es que consideramos a este grupo como el de mayor potencial para arrastrar en un sentido positivo la base económica de este municipio, y por lo tanto habría que diseñar acciones de política económica para promover su despegue.

Por último, estamos convencidos de que el diseño mismo de políticas que atiendan la oportunidad/posibilidad y potencial de las actividades económicas anterior-

mente señaladas nos puede servir incluso como una herramienta de monitoreo y evaluación de los esfuerzos orientados hacia el incremento de la especialización de la base económica de Tonalá.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, A. G., y M. I. Vázquez (2000) “Crecimiento urbano y especialización económica en México: Una caracterización regional de las funciones dominantes”, *Investigaciones Geográficas*, núm. 42. México: UNAM-Instituto de Geografía, pp. 87-108.
- Camagni, R. (2005) *Economía urbana*. España: Antoni Bosch.
- Goodall, B. (1977) *Economía de las zonas urbanas*. Madrid: IEAL.
- Gutiérrez, J. (1992) *La ciudad y la organización regional*. Colombia: Cincel.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2004) *Censo Económico 2004*. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- López, G., y A. R. Moreno (2000) *Globalidad y región. Algunas dimensiones de la reestructuración económica en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico/Juan Pablos Editor.
- Maki, W., y Lichty (2000) *Urban regional economics. Concepts, tools, applications*. Iowa: Iowa State University Press.
- Marcuse, P., y P. R. Van Kempen (2000) *Globalizing cities. A new spatial order?* Reino Unido: Blackwell Publishing.
- Markusen, A., y G. Schrock (2006) “The Distinctive City: Divergent Patterns in Growth, Hierarchy”, *Urban Studies*, vol. 43, núm. 8, pp. 1301-1323.
- Medina, M. A. (2010) *Globalización, base económica y jerarquía urbana en las zonas metropolitanas de la región Centro Occidente de México 1994-2004*, tesis de doctorado. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Envío a dictamen: 02 de septiembre de 2010

Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Elementos teóricos para la interpretación de la cuestión urbana

SALVADOR PENICHE CAMPS¹

¿Tiene sentido seguir hablando de las ciudades?
Borja y Castells (2000)

Resumen

En el artículo que se presenta ubicamos los procesos de desarrollo urbano, en particular los que corresponden a las ciudades de países subdesarrollados en un contexto teórico explicativo. Con ello intentamos ofrecer interpretaciones que ayuden a comprender la naturaleza de sus complejos problemas. En la primera parte abordamos los efectos de la globalización en los procesos urbanos mundiales. En la segunda se describen los principios fundamentales de las escuelas teóricas más representativas, para aterrizar, en la tercera y última parte, en una reflexión sobre las causas de la formación de las megaurbes en los países como el nuestro y su lugar en el sistema de ciudades globales.

Palabras clave: globalización, teoría urbana, megaurbes.

Abstract

In this paper we analyze the process of urban development, in particular the case of underdeveloped countries. Following this line of thought we propose interpretations that help us to understand the nature of their complex problems. In its first part the material deals with the effects of globalization in the context of global urban processes. In the second part, we describe the fundamental principles the more representative theoretical schools. In the third and final part, we present a reflection on the causes of the formation of megacities in our countries and their place in the system of global cities.

Keywords: globalization, urban theory, megacities.

1. Profesor-investigador del CUCEA, Universidad de Guadalajara.

Introducción

En sociedades como la nuestra, el crecimiento de las ciudades frecuentemente se percibe como un destino fatal. Lo anterior se justifica con el argumento del imperativo del crecimiento económico, la generación de empleo y la obtención de mejores condiciones de vida para la población. Sin embargo, los resultados son contradictorios: la situación de las ciudades es preocupante debido a la aceleración de sus problemas, los cuales son considerados una externalidad insalvable. Consecuentemente, la política urbana se enfoca en atacar los efectos nocivos del crecimiento urbano: a las autoridades les toca componer con la mano izquierda lo que destruyen con la mano derecha.

Con el modelo neoliberal puesto en práctica en la sociedad mexicana desde finales del siglo pasado el proceso descrito se ha exacerbado. Debido a que las políticas de desarrollo urbano han estado guiadas fundamentalmente por el incentivo económico, la política urbana se convirtió en una colección de medidas de apoyo a los proyectos empresariales de desarrollo, la privatización de los servicios públicos y el abandono de los espacios de gestión pública. Como resultado, las ciudades se han convertido en espacios cada vez más agresivos para la convivencia humana, cuyo crecimiento desordenado constituye uno de los principales retos de la sociedad contemporánea.

La globalización y la cuestión urbana

Al reordenar los mecanismos productivos mundiales y debilitar las atribuciones de los Estados nacionales, la globalización tiene un efecto significativo en los procesos modernos de urbanización, asignándoles papeles históricamente específicos en la división internacional del trabajo y la acumulación mundial del capital. Lo anterior fue observado por Simmons:

[...] la magnitud y la ubicación del crecimiento urbano —de ahí los cambios en la estructura de los sistemas urbanos— depende mucho de los cambios en las relaciones externas del país; de este modo, la ubicación de los sitios que crecen o que no crecen se determina por las peculiaridades de los cambios en el comercio exterior (Citado en Aguilar y Rodríguez, 1997: 25).

Así, el proceso de urbanización a principios del siglo **xxi** se caracteriza por una nueva tendencia de desarrollo. En el nuevo contexto, las ciudades se han convertido en la conexión con las redes mundiales de la economía, las finanzas y las comunicaciones.

García define la esencia de las nuevas grandes ciudades como:

[...] la interacción constante entre agricultura, industria y servicios con base en procesos de información (tanto en la tecnología como en la gestión y la comercialización) [...] las grandes ciudades son el gran nudo en donde se realizan estos movimientos (García, 1994: 27).

La nueva urbanización también se caracteriza por el acelerado crecimiento de ciudades satélites medias, las cuales, en su conjunto, consolidan los nodos urbanos.

En una economía mundial cada vez más interconectada, las nuevas aglomeraciones ejercen un papel estructural. En ausencia de la capacidad rectora de los Estados nacionales, las grandes ciudades retoman una gran importancia en la reproducción del capital, conformando una red global.

En este sentido, Neira afirma que

[...] las economías nacionales con conjuntos heterogéneos de regiones pobres y ricas, de situaciones reales y ficticias, de economías eficientes e ineficientes [...] no ofrecen condiciones para el planeamiento económico. Las economías urbanas son, en cambio, conjuntos concretos, reales, unidos por relaciones reales y visibles (Neira, 1996: 61).

Así, la globalidad se caracteriza por la emergencia de ciudades mundiales que articulan economías regionales, nacionales e internacionales y que sirven como nodos de organización del sistema económico global; la existencia de un espacio mundial de acumulación capitalista que excluye a las más grandes regiones de la Tierra, que viven en condiciones de subsistencia; la intensa urbanización e interacción social y económica de las ciudades mundiales; un ordenamiento jerárquico de las ciudades globales en función de la importancia de las economías que comandan; y la presencia dentro de las ciudades mundiales de una

[...] clase capitalista transnacional con una cultura cosmopolita y una ideología consumista que crea conflictos con clases subalternas de intereses territoriales más definidos localmente, cuyo acceso a la clase transnacional está cerrado (ibídem: 62).

En una economía globalizada las principales áreas metropolitanas son los escenarios que conectan entre sí a las diversas sociedades.

En este juego, los impactos más significativos se presentan en las economías subdesarrolladas debido a que, como apunta Katz:

[...] aquellas regiones que cuentan con sectores de la actividad económica, en las cuales por tener ventajas comparativas, se presenta una expansión relativa y absoluta, también experimentarán un mayor crecimiento de su producción (Katz, 1998: 59).

Finalmente, se ha observado que la aceleración de los fenómenos descritos presagia serios peligros para las sociedades. Así, según Strong:

La magnitud y velocidad del cambio, especialmente en las ciudades mundiales, nos habla de que la humanidad podría ocasionar mayor impacto en los sistemas biológicos, geológicos y químicos en nuestra generación que todas las generaciones anteriores juntas (traducción propia de Strong, 1996).

El mismo reporte indica que para 2050 dos terceras partes de la población del mundo vivirán en ciudades, mientras que tan sólo una tercera parte de ella vivía en urbes hace 35 años. Aproximadamente 150,000 personas se suman a la población citadina en el

Tabla 1
Megaciudades en el Mundo

2007

		Population (Thousands)
1	Tokyo	35,676
2	Mexico City	19,028
3	New York-Newark	19,040
4	São Paulo	18,845
5	Mumbai	18,978
6	Delhi	15,926
7	Shanghai	14,987
8	Kolkata	14,787
9	Buenos Aires	12,795
10	Dhaka	13,485
11	Los Angeles-Long Beach-Santa Ana	12,500
12	Karachi	12,130
13	Rio de Janeiro	11,748
14	Osaka-Kobe	11,294
15	Cairo	11,893
16	Beijing	11,106
17	Manila	11,100
18	Moscow	10,452
19	Istanbul	10,061

 : Cities located near a large water body (sea, river or delta)

Fuente: ONU, *Habitat 2008*

mundo cada día. Por otro lado, en las próximas décadas la mayor parte de los pobres vivirán en ciudades. El crecimiento de las megaurbes se ha dado como fenómeno característico del modelo de desarrollo, particularmente en los países de la periferia. Así lo demuestra el hecho de que de las 19 ciudades con 10 o más millones, tan sólo cuatro están localizadas en países desarrollados. El impacto socioambiental de esta situación apenas empieza a conocerse con profundidad.

Enfoques teóricos actuales de la cuestión urbana

El fenómeno de la nueva urbanización es tan complejo, que aún está en espera de la tesis que lo explique cabalmente. En este sentido, Perló (1997: 31) afirma que en la actualidad los teóricos del tema reconocen que el fenómeno no puede entenderse como algo monocausal.

Sin embargo, un elemento que parece tener amplio consenso entre los estudiosos del tema consiste en la influencia de la agenda corporativa en los procesos de urbanización.

La naturaleza rápidamente cambiante de las ciudades, en tanto las incorpora a la búsqueda capitalista de mano de obra, recursos y amplios mercados, refleja las amplias transformaciones que ocurren bajo la globalización. Sin embargo, la perspectiva político-económica no está dirigida exclusivamente a la escala macro (lo supranacional y lo global); también se aplica a escala nacional y urbana. La perspectiva político-económica de la globalización expande el concepto del cambio global (Hilbert y Lawson, 1996).

Este acercamiento ha significado un reto para las escuelas clásicas de la teoría urbana, ya que ni las escuelas clásicas marxista, weberiana o durkheimiana, ni los nuevos edificios teóricos, como la escuela de Chicago de ecología urbana o la escuela marxista de sociología urbana pueden explicar tal influencia en su complejidad (Brambila, 1992).

Por su parte, la definición clásica de “urbanismo”, como “ciencia y teoría del establecimiento humano” proporcionada por Françoise Choay (1976: 11) aporta ciertos elementos para considerar el problema desde la perspectiva holística. El autor señala que

[...] este neologismo [la nueva urbanización] corresponde a la presencia de una realidad nueva: hacia finales del siglo XIX la expansión de la sociedad industrial produce el nacimiento de una disciplina que se distingue de las artes urbanas anteriores por su carácter reflexivo y crítico y por su pretensión científica.

En esta misma línea de razonamiento, Choay apunta que “[...] la ciudad no es sólo un objeto o un instrumento [...]” sino que es un marco de relaciones interconcienciales, con lo cual abre la posibilidad para los estudios de punta sobre lo urbano, es decir desde la perspectiva de la morfología urbana o de la subjetividad (Hiernaux, 2007).

Sin embargo, el urbanismo clásico minimiza la naturaleza social de la ciudad, lo cual influye en que muchos de los teóricos actuales, formados en las escuelas ortodoxas de la sociología, confundan las aglomeraciones con la ciudad.

Ciertamente, como afirma Ledrut, lo que define a una ciudad es mucho más que la cantidad de personas que la habitan:

La expansión demográfica de la ciudad depende en gran parte de movimientos cuyo origen es ajeno a la ciudad y a motivaciones en las que muy poco tienen que ver la colectividad urbana, la creación de puestos de trabajo e instalaciones capaces de atraer mano de obra

[...] apenas y pueden considerarse circunstancias originadas por la ciudad ni por sus agentes públicos y privados (Ledrut, 1971: 69).

De esta manera, considerando una visión más amplia para la explicación del desarrollo de las ciudades de la actualidad, podemos considerar la periodización propuesta por Friedman:

La ciudad ha pasado por una serie de cuatro estadios históricos, el primero que se refiere al paso de la ciudad preindustrial al segundo, con la aparición de la periferia masiva —y por consecuencia de un centro— apenas prefigurada por el *faubourg* medieval. El tercero lo ocupa la metrópolis que todos conocemos: terciarización del núcleo central, nuevos distritos de comercio y servicios públicos en áreas intermedias, creación de un anillo periférico, conurbación de los poblados cercanos y suburbanización. El cuarto estadio bien podría expresar los territorios de la revolución informática o, tal vez, de las corporaciones transnacionales (Citado por Delgado, 1998: 49).

Las características de la última fase descrita por el autor, la de la globalización, constituyen el tema de investigación de los estudios urbanos en el siglo XXI. En este sentido, Brambila (1992: 89) identifica en los países subdesarrollados una particularidad que define con bastante claridad la especificidad de las nuevas urbes globales localizadas en sus territorios; a saber, que “reflejan el nivel de integración de las economías locales a la economía mundial [...] [lo anterior] refuerza [...] la posición de las ciudades [...] que están más orientadas hacia el exterior que hacia los mercados domésticos”.

Por su parte, Tomas (1997: 26) desarrolla el concepto caracterizando a las urbes globales del tercer mundo desde la perspectiva del marxismo y la *École de Sociologie Urbaine* de París por la “proliferación de entornos populares irregulares” y por la existencia de cohortes de ciudades pequeñas y medianas generadas por el impulso decisivo de grandes empresas multinacionales.

Lo importante aquí es señalar que a raíz de la nueva coyuntura se han roto las causales de la formación y evolución de las ciudades, fenómeno particularmente visible en los países pobres. Así, la dinámica creadora de la génesis urbana originada por la fundación de ciudades planeadas para beneficiar a los colonos adinerados, la construcción de una plaza central como símbolo del poder económico y político ha sido transformada por otros factores que tienen que ver con nuevos valores derivados de las grandes plantas de transnacionales o centros financieros, con las implicaciones del caso (Angotti, 1995).

El origen de la idea de la definición de la dinámica urbana, preferentemente por la división del trabajo, aparece en los escritos de Durkheim. El autor considera las consecuencias sociales de la división del trabajo y critica los resultados de la industrialización. En la actualidad, autores como Geddes (1994) y Lipietz (1979) han desarrollado más ampliamente el concepto de la ciudad-región, hasta llevarlo a sus últimas consecuencias como modelo de ordenamiento territorial (Delgado, 1998). Tal parece que la idea de las continuidades y discontinuidades creadas por el nuevo estamento

regional de las “môle territorial”, “megalópolis” o “ciudad región”, se han constituido como aportaciones teóricas fundamentales en la teoría urbana contemporánea.

Algunas urbes han crecido tanto, que hay quienes encuentran difícil considerarlas como ciudades. Los impactos culturales, sociales y ambientales de las grandes concentraciones urbanas son ya en nuestros días objeto de estudios de gran relevancia (Arizpe, 1997; García, 1994). Por ejemplo, Desmond Morris describe la ciudad como un “zoológico humano”, ya que en las modernas urbes el comportamiento de las personas se ha transformado generando aberraciones sociales y actitudes irracionales (Morris, 1998).

Sin embargo, el proceso actual de la urbanización no se expresa por el aumento del espacio que ocupan las megaurbes existentes. La tendencia mundial consiste en el crecimiento de las ciudades medias, que abastecen a las concentraciones urbanas de sus principales insumos (Aguilar y Rodríguez, 1997). Esta desconcentración no es una simple desagregación de los elementos urbanos tradicionales, sino que constituye un “cambio de los elementos del desarrollo regional tradicional”. Algunos teóricos consideran que este fenómeno constituye una fase diferente del proceso. Es decir, para estos estudiosos del problema la proliferación de ciudades satélites constituye la nueva etapa de la concentración urbana (Brambila, 1992). Bajo esta óptica, las nuevas ciudades no son consideradas la consecuencia sino la forma de ser de una sociedad.

Según reporta Brambila en su análisis de la evolución de la teoría urbana (1992: 50), la evolución ha pasado por planteamientos analíticos históricos (Lampard, 1954), de la psicología social (Kolb, 1954), sociológicos (Davis y Golden, 1954) de economistas (Vining, 1954) hasta las ideas innovadoras de Hozelitz (1953) que ya esbozan los problemas teóricos modernos y la necesidad del cambio de paradigma. En este último autor, Brambila identifica el germen de la idea de que los diversos sentidos de las ciudades “[...] son el resultado de la interacción entre bases culturales heterogéneas y procesos económicos regionales y mundiales”.

Las interpretaciones modernas de la dinámica urbana, la teoría de la “contraurbanización”, la “reversión de la polarización” y la “urbanización dispersa” proporcionan marcos conceptuales que enriquecen el entendimiento del fenómeno urbano de la actualidad.

La teoría de la “contraurbanización” considera que el crecimiento urbano tiende a la desconcentración, o sea que explica las tendencias actuales como la expresión de un fenómeno contrario a la urbanización. En síntesis, esta concepción considera que las grandes ciudades crecen a tasas menores que las ciudades medias.

A efecto de conceptualizar el desarrollo urbano en los países subdesarrollados, se ha planteado una tesis más específica: la “reversión de la polarización”. Esta idea consiste en considerar el desarrollo urbano en países subdesarrollados en donde se han establecido megaurbes, como un proceso de evolución urbana con un periodo de crecimiento, madurez y vejez. Al llegar a su última etapa, considera esta tesis, la población urbana se desplaza a ciudades satélites. A esto se le ha dado el nombre de dispersión concentrada.

Las ciudades del subdesarrollo en la red de urbes globales

De acuerdo con lo anterior, la dinámica de desarrollo de las nuevas megaurbes (particularmente del tercer mundo) se caracteriza por la desarticulación de las grandes ciudades tradicionales y por la formación de ciudades red o nodos en los que se presentan espacios temporales, geopolíticos y económicos regidos (social, económica y culturalmente) por los impulsos globales (Camas, 1999: 8).

Diversos autores han desarrollado fundamentos teóricos para la explicación de las megaurbes en relación con el proceso de la internacionalización. Siguiendo la tradición teórica de la escuela del “sistema mundial” de autores como Wallerstein (1979b), de estudiosos de la ciencia urbana como Timberlake (1987) y Knox (1996), Storper (1999), Barkin (1999) y Pradilla (1997) coinciden con Camas (1999) en que

[...] descentralización característica de las modernas megaurbes es sinónimo de fragmentación o desarticulación de la economía y del sistema urbano [...] está ligado al proceso de internacionalización de los procesos productivos de las corporaciones transnacionales (Camas, 1999: 18).

La tesis central de esta interpretación consiste en considerar que existen ciudades globales que funcionan como sitios de servicios al productor y mercados financieros para la compra y venta de títulos, en los que florecen simultáneamente la economía informal y los mercados de trabajo de tiempo parcial como elementos permanentes de su estructura económica.

Así, mientras poseen el sector económico más vigoroso, son escenarios de la más acentuada polarización del ingreso [...] frente a este bien articulado sistema constituido por un pequeño número de centros de control regional, espacio natural del capital global, yace el espacio desarticulado de la mayor parte de las regiones y de la población del mundo en un estado de sobrevivencia: la periferia marginalizada y fragmentada (Camas, 1999: 19).

Los grandes nodos urbanos se han extendido geográficamente albergando tanto a poblaciones aledañas (conurbación), como formando nuevas manchas urbanas (Pradilla, 1997: 5). Sin embargo, el fenómeno de la creación de las megaurbes no debe restringirse a las externalidades. Storper (1999) considera que factores internos, propios del modelo capitalista, inciden de manera importante en esta tendencia. Tanto los procesos que llevan a la concentración como los que producen la dispersión se derivan de los impactos de fenómenos internos y externos.

Si bien [el capital] establece grandes complejos industriales en los alrededores de las metrópolis y paga salarios más elevados que las empresas nacionales, los empleos que proporciona son relativamente reducidos, mientras que la mayor parte de los trabajadores son empleados por millares en pequeños establecimientos [...] [por otro lado] tiene lugar un movimiento reconcentrador descentralizador impulsado por la progresiva instauración del régimen de producción flexible [...] Por una parte se refuerzan las tendencias concentrado-

ras en las grandes metrópolis, en las así llamadas “ciudades mundiales” [...] por otra, resurgen los “distritos industriales” pero alejados [...] pues los procesos productivos organizados en un sistema flexible no dependen de las economías de aglomeración de los viejos centros de producción (Camas, 1999: 15).

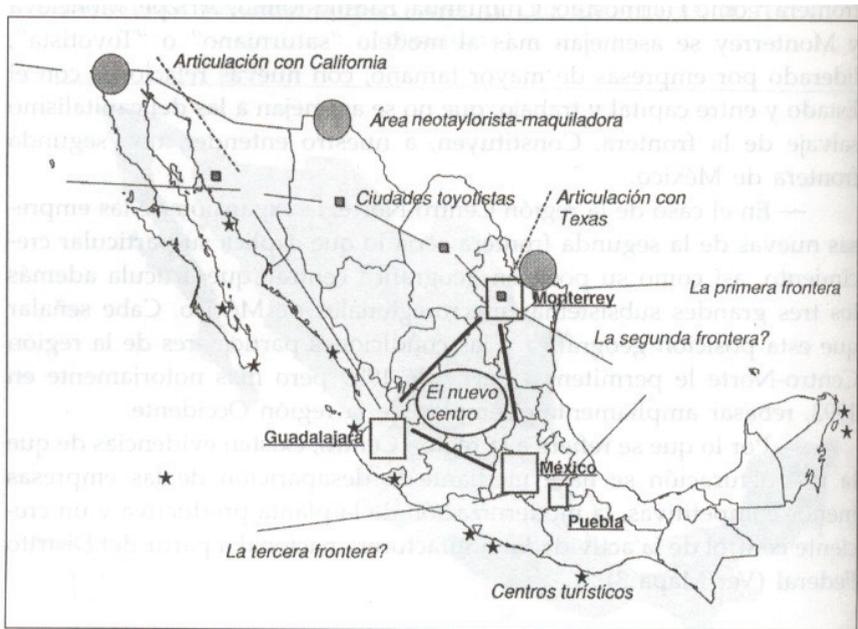
Además, el crecimiento demográfico de la mancha urbana es condición necesaria, mas no suficiente, para concebir a una ciudad como una ciudad global, aunque la migración producida por el impacto de las políticas neoliberales es un elemento muy importante en este proceso.

Sassen aporta una definición fundamental:

Más allá de su larga historia como centros de finanzas y comercio mundial, algunas ciudades funcionan hoy en día como puntos de comando en la organización de la economía mundial, como sitios para la producción e innovación en finanzas y servicios avanzados para empresas, y como plazas de mercado claves para el capital (Sassen 1999: 384).

La ciudad global consiste, entonces, en un continuo de relaciones de poder que alberga concentraciones urbanas como Nueva York, Londres y Tokio, y donde se dan fenómenos similares producidos por los flujos globales no obstante las particularidades culturales y sociales de los países en que se encuentran.

Mapa 1
Nodos urbanos en México



Fuente: tomado de Carlos Mattos, et al., 1998: 112.

El conjunto de aglomeraciones humanas que conforman la “ciudad global” desempeña un papel fundamental en los nuevos esquemas de acumulación propios de la era de la globalización. Este nuevo rol es consistente con el cambio de énfasis que ha venido dándose en los últimos años en la economía mundial, a saber: la permuta de la primacía de la actividad productiva por la actividad financiera. Este cambio en la lógica productiva del capital ha venido teniendo una influencia determinante en los patrones de urbanización, afectando entre otras cosas a su estructura de clases, la redistribución del ingreso urbano, la consolidación de tipos específicos de trabajadores en condiciones privilegiadas y el aumento de la pauperización en sectores tradicionales, la nueva estructura del consumo, los gastos gubernamentales y en general al papel del Estado moderno en la economía y la sociedad.

La nueva lógica productiva mundial, las nuevas formas sociopolíticas y económicas en las que se ha dado la reestructuración de la división internacional del trabajo, han generado la necesidad de un nuevo rol de las ciudades, tal y como sucedió con el advenimiento de la sociedad industrial, que benefició la formación de grandes aglomeraciones urbanas “industriales” de siglos pasados.

Es en este sentido amplio —en la forma en que se integran a este nuevo sistema urbano mundial bajo las condiciones de acumulación de capital, propios de la globalización— en que podríamos hablar de la participación de las megaurbes de los países subdesarrollados en la “ciudad global”.

Conclusión

La nueva teoría tendrá que explicar de manera multidisciplinaria la realidad de las nuevas entidades urbanas a lo largo del planeta y especialmente en los países subdesarrollados. El reto consiste en determinar hasta qué punto y en qué manera los impulsos globales influyen en la dinámica y naturaleza de las nuevas urbes y conocer el papel que éstas desempeñan en la nueva geografía transnacional. En particular, la nueva teoría urbana debe aportar elementos que nos ayuden a comprender el sistema de ciudades globales, su papel en los procesos de acumulación y en los flujos comerciales y de inversión, los procesos demográficos, el deterioro ambiental y la externalización de costos de las empresas globales.

La investigación urbana podría también aportar elementos para cuantificar los subsidios y los costos derivados del esquema de organización internacional del trabajo en el sistema y jerarquización de la red de ciudades, distritos industriales y regiones económicas consolidadas. Otro aspecto importante por profundizar lo constituye el institucional, los organismos internacionales y el papel de las compañías transnacionales en el sistema de gobernanza económica mundial.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, Adrián, y Francisco Rodríguez (1997) “Tendencias de desconcentración urbana en México, 1970-1990”, *Economía global y proceso urbano en México*. México: CRIM, pp. 19-54.
- Angotti (1995) “Landscapes of Megacities in the South”, en Sarah Hilbert y Victoria Lawson, *Global Change and Urbanization in Latin America*. Consulta: 10 de enero de 2010.
- Arizpe, Lourdes (1997) *Dimensiones culturales del cambio global*. México: UNAM.
- Barkin, David (1999) “El crecimiento urbano en regiones privilegiadas”. “El crecimiento urbano de Latinoamérica dentro del contexto global: La interdependencia del desarrollo social y económico”, en Javier Camas, *¿Descentralización o desarticulación urbana?* México: Antologías Universitarias, pp. 240-254.
- Borja, Jordi, y Manuel Castells (2000) *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. México: Taurus.
- Brambila, Carlos (1992) *Expansión urbana en México*. México: El Colegio de México.
- Camas, Javier (1999) *¿Descentralización urbana o desarticulación urbana?* México: Antologías Universitarias.
- Castells, Manuel (1999) *La era de la información*, tomo I. México: Siglo XXI Editores.
- Choay, Françoise (1976) *El urbanismo. Utopías y realidades*. España: Lumen.
- Davis, Karl, y Hilda Golden (1954) “Urbanization and the Development of Pre-industrial Areas”, *Economic Development and Cultural Change*, núm. 3, pp. 6-26.
- Delgado, Javier (1998) *Ciudad-región y transporte en el México central*. México: UNAM.
- García, Néstor (1994) “La desintegración de la ciudad de México y el debate sobre culturas urbanas”, en Néstor García, *De lo local a lo global*. México: UNAM, pp. 16-37.
- (1999) *La globalización imaginada*. México: Paidós.
- Geddes, P. (1994) *Cidades em Evolucao*. Sao Paulo: Papirus Editora.
- Giddens, Anthony (1998) “Politics after Socialism”, *The Director's Lectures at the LSE, Lecture 1*. <http://www.lse.ac.uk/Depts/global/publdirectorslectures98.htm>. Consulta: 12 de febrero de 2010.
- Hiernaux, Daniel (2000) “Hacia una teoría de las ciudades mundiales: Un estado de la cuestión” en Rocío Rosales (coord.), *Globalización y regiones en México*. México: UNAM, pp. 121-138.
- (2007) “Los imaginarios urbanos: De la teoría y los aterrizajes en los estudios urbanos”, revista *Eure*, pp. 17-30.
- Hilbert, Sarah, y Victoria Lawson (1996) “Urbanization and Global Change”, *Global Change and Urbanization in Latin America, Active Learning Modules on The Human Dimensions of Global Change*. Washington: University of Washington-Department of Geography. <http://www.aag.org/hdgc/www/urban/toc.html>. Consulta: 10 de enero de 2010.
- Hozelitz, Bert (1953) “The Rise of Cities in the Economic Growth of Underdeveloped Countries”, *Journal of Political Economy*, núm. 61, pp. 195-208.

- Katz, Isaac (1998) *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*. México: ITAM.
- Knox, Paul (1996) "World Cities in a World System", en Paul Knox, *World Cities in a World System*. Estados Unidos: Cambridge University Press, pp. 3-20.
- Kolb, William (1954) "The social Structure and Function of Cities", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 3, pp. 30-46.
- Lampard, Eric (1954) "The History of Cities in the Economically Advanced Areas", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 3, pp. 81-136.
- Ledrut, Raymond (1971) *Sociología urbana*. Madrid: Preses Universitaires de France.
- Lipietz, A. (1979) *El capital y su espacio*. México: Siglo XXI Editores.
- Martin, Hans-Peter, y Harald Schumann (1998) *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Madrid: Taurus.
- Mattos, Carlos (2001) "Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: Lo que existía sigue existiendo", *Revista Latinoamericana de Estudios Regionales*. Chile: Pontifica Universidad Católica de Chile (versión Internet).
- Mattos, Carlos, et al. (1998) *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. México: FCE.
- Morris, Desmond (1998) *El zoo humano*. México: Plaza & Janés.
- Neira, Eduardo (1996) *El desarrollo sustentable y las metrópolis latinoamericanas*. México: El Colegio de México.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (1995) *World Urbanization Prospects. The 1994 Revision-Estimates and Projections of Urban and Rural Populations and of Urban Agglomerations*. Nueva York: ONU.
- (2008) *State of the World's Cities, 2008-2009*. Inglaterra: ONU/Hábitat.
- Parnreiter, Christof (1998) "La ciudad de México: ¿Una ciudad global?", *Anuario de espacios urbanos*. México: UAM, pp. 19-52.
- (2005) "Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización: Los casos de la ciudad de México y Santiago de Chile", *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, núm. 92, mayo. http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612005009200001&script=sci_arttext. Consulta: febrero de 2010.
- Pascual, Josep (2006) *Nuevos enfoques al gobierno de las metrópolis: El gobierno red o gobernanza metropolitana*, Conferencia "Guadalajara 2020" (mimeo).
- Perló, Manuel (1997) "Algunas reflexiones en torno a los problemas teóricos para el estudio del fenómeno urbano", en Irma García (coord.), *Reflexiones metodológicas en torno a la realidad urbana*. México: UNAM-Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, pp. 29-34.
- Pradilla, Emilio (1991) *Democracia o desarrollo urbano en la zona metropolitana del Valle de México*, tomo III (Impacto del movimiento urbano popular). México: UAM.
- (1997) "La megalópolis neoliberal: Gigantismo, fragmentación y exclusión", *Economía Informa*, núm. 258. México: UNAM, pp. 4-14.
- (2009) "La mundialización, la globalización imperialista y las ciudades latinoamericanas", *Bitácora*, núm. 15. Bogotá: Universidad de Bogotá, pp. 13-35.

- Sassen, Saskia (1999) *La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio*. Argentina: Eudeba.
- (2000) “New frontiers facing urban sociology at the millennium”, *British Journal of Sociology*, Inglaterra, pp. 43-59.
- Singer, Paul (1999) “La urbanización dependiente”, en Javier Camas, *¿Descentralización o desarticulación urbana?* México: Antologías Universitarias, pp. 145-176.
- Storper, Michael (1999) “Persistencia en la concentración en la era de la industrialización flexible. La industrialización y el desarrollo regional en el tercer mundo, con especial referencia al caso de Brasil”, en Javier Camas, *¿Descentralización o desarticulación urbana?* México: Antologías Universitarias, pp. 177 y 211.
- Strong, Maurice (1996) “New report discusses urbanization, resources”, *The Daily Washington File*, 24 de febrero (versión Internet).
- Tapia, José (2004) *Teorías de reestructuración del territorio y la dimensión subjetiva del espacio*.
- Timberlake, Thomas (1987) “World System Theory and the Story of Comparative Urbanization”, en Michael Peter Smith, *The Capitalist City, Global Restructuring and Community Politics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Tomas, Françoise (1997) “Ciudades medias, descentralización y globalización en América Latina”, *Anuario de espacios urbanos*. México: UAM, pp. 21-30.
- Vining, R. (1954) “A Description of Certain Spatial Aspects of an Economic System”, *Economic Development and Cultural Change*, núm. 3, pp. 147-195.
- Wallerstein, Immanuel (1979) *The Capitalist World Economy – Essays*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wario, Esteban (2001) “Guadalajara: Crecimiento metropolitano y financiamiento para el desarrollo”, en Adolfo Sánchez (coord.), *Financiamiento para el desarrollo urbano regional de México. Necesidades y perspectivas*. México: UNAM, pp. 1-14.

Envío a dictamen: 02 de septiembre de 2010

Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Empresas globales y terciarización de las actividades económicas de la zona metropolitana de Guadalajara

JUAN JORGE RODRÍGUEZ B.¹
ROSARIO COTA YÁÑEZ²

Resumen

En el contexto de la globalización, adquieren mayor relevancia los servicios al productor, aunados a las respuestas que manifiestan las empresas ante el proceso de reestructuración productiva en el que se ven inmersas. La ciudad de Guadalajara no es la excepción y es por ello que dicho fenómeno se ve influenciado actualmente a nivel económico y espacial.

Palabras clave: empresas globales, terciarización, Guadalajara, actividades económicas.

Abstract

Centers of economic activity are mostly located in cities, which provide a link to global production networks through their efficient use of telecommunications and other technologies. With globalization, services to the producer become increasingly relevant along with the responses companies give to the productive restructuring they are immersed in. In Guadalajara as in other cities, these activities are influenced economically and spatially. The rise of so-called network companies is definitely related to global productive chains which operate in the context of world markets through their interactions in the buying and selling of services. A study is made in this paper of the location of companies with global links and the networks they may belong to.

Keywords: Global companies, tertiarization, Guadalajara, Jalisco, economic activities.

-
1. Profesor-investigador de la Universidad de Guadalajara y jefe del Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas del Cuvalles. Correo electrónico: rbj14451@cucea.udg.mx
 2. Profesora-investigadora de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: macotaya@cucea.udg.mx

Introducción

Las actividades que se vinculan a la nueva economía, y que por lo tanto se catalogan como globales, son las manufacturas relacionadas con las nuevas tecnologías y los servicios al productor; estos últimos son diferentes de los demás servicios, en la manera en que su consumidor es de otra actividad, esto es, que su producto va dirigido a otras empresas o instituciones, ya sea agropecuarias, manufactureras o de servicio,³ lo cual significa que su función es ofrecer pericia para mejorar el producto o servicio de otros sectores en diversas fases de su proceso productivo.

La importancia de estos servicios recae en lo que para algunas empresas logra ser un valor agregado, y herramienta para la estrategia adoptada en la toma de decisiones en comercialización, diseño, administración y comportamiento de las empresas en el ámbito internacional, ya que permiten resolver los problemas en los procesos de adaptación estructural, lo que ayuda a que la competitividad aumente.

Las empresas demandan este tipo de servicios por diversas razones: a) para reducir costos, procurando lograr una mayor eficiencia en el uso de los insumos, así como una mejor organización; b) para mejorar la calidad o cantidad del producto, incorporando la investigación de mercado, laboratorios, o para la mejora de productos; c) para obtener un mejor rendimiento y un menor costo de mantenimiento, utilizando los servicios de firmas especializadas para realizar funciones específicas, lo cual origina el desprendimiento de dichas funciones por parte de las empresas; d) para buscar pequeñas y medianas empresas que no pueden sostener una función y que, por lo tanto, procuran obtenerlas por medio de firmas independientes; e) para desprenderse de funciones que son rutinarias y que no tienen nada que ver con las que se realizan; f) para procurar mantener una planta de trabajadores reducida, homogénea y compacta con el fin de reducir costos de formación y conflictos laborales (Daniels, citado por Moreno y Escolano, 1992).

Estos puntos resumen que la demanda de dichos servicios se debe a que las empresas requieren conocer mejor los mercados y las innovaciones, lo cual implica la utilización de compañías especializadas en conocer estos elementos; así también, se tiene una relación cada vez más compleja y amplia rebasando los límites nacionales, lo que exige conocer los marcos reguladores de cada país; por otro lado, los cambios tecnológicos y el uso más intensivo de la información exigen contratar empresas que recopilen, capturen y den tratamiento a información valiosa para la toma de decisiones.

3. Los servicios al productor apoyan a las empresas para lograr la competitividad que exige una economía global, y no sólo es utilizada por sectores modernos, sino también por tradicionales; tal es el caso de las empresas que se ubican en el sector primario, como la agricultura o la ganadería, que procuran ser más eficientes y obtener productos de calidad, así como también son utilizados por las manufacturas tradicionales y los servicios al consumidor y sociales; es decir, cualquier empresa puede aprovechar estos servicios, siempre y cuando su objetivo sea eficientar algunos de sus procesos o funciones, los cuales son determinantes para alcanzar la productividad y competitividad que exige el mercado en el que participan.

Las redes de los servicios globales

En términos generales, la nueva organización en red —la utilización del conocimiento como parte fundamental del proceso productivo y las relaciones globales— exige una división del trabajo más profunda, que puede ser vista desde el aspecto técnico, donde la segmentación de funciones se da con base en la calificación de la mano de obra, ya sea funcional —lo cual exige una separación de tareas de acuerdo con prioridades o capacidades— o sectorial —que permite su externalización o su desarrollo autónomo por fuera del sector económico.

Con el desarrollo de los servicios al productor se produce una separación creciente de funciones entre las manufacturas y los servicios, aunque sus relaciones son cada vez más estrechas, propiciando complementariedad entre ambos.

Existen varios estudios donde se pretende resaltar la importancia que tienen los servicios al productor dentro de las economías urbanas, así como su comportamiento en la distribución de un espacio global, nacional e intraurbano. En la Universidad de Loughborough, del Reino Unido, existe un grupo de especialistas que formaron una línea de investigación denominada *globalization and world cities*,⁴ quienes elaboraron varios trabajos que analizan el comportamiento de estas actividades; en uno de ellos revisaron la distribución de las empresas más importantes de este sector, detectando que las ciudades consideradas globalizadas acapararon las oficinas corporativas y la mayoría de las sucursales, mostrando que este tipo de servicios tienen una clara jerarquía en cuanto a la distribución de sus oficinas y que se correlaciona con la relevancia que tiene la ciudad dentro de la red urbana global.

Lo interesante de este trabajo radica en que señala la presencia que tienen estas empresas en algunas de las ciudades que se encuentran en países periféricos, gracias a la penetración que tiene la inversión extranjera directa en estos países. Dichas empresas se agregan a las cadenas productivas globales de las principales empresas manufactureras a escala mundial, por medio de las que estos servicios pretenden acercarse a sus clientes, aunque en ocasiones la mano de obra, la infraestructura y la estructura económica de las ciudades no les permiten un pleno desarrollo.

Las grandes empresas de servicios al productor muestran una lógica de ubicación, la cual depende de la localización de las compañías que requieren sus servicios o que procuran penetrar a mercados de países emergentes. Para Sallee, estas empresas crean establecimientos funcionalmente especializados que permiten una distribución en territorio acorde con las necesidades de sus clientes y con las condiciones que ofrecen las ciudades (citado por Moreno y Escolano, 1992).

Las oficinas de estos servicios se clasifican en tres tipos —algunas tienden a concentrarse y otras a dispersarse de acuerdo con sus clientes o mercado—: *las oficinas corporativas*, que ocupan las funciones de dirección, se concentran en las grandes ciudades con el objeto de estar próximas a los centros de decisión, procurando un entorno tecnológico denso y con mano de obra calificada; *oficinas de administración o*

4. Las investigaciones realizadas por estos especialistas se pueden encontrar en: www.iboro.ac.uk/gawc

ejecución, donde se realizan funciones de carácter administrativo, que por lo general son mecánicas y rutinarias, y por tal razón su distribución se da en relación con los costos de transmisión de la información y con el tipo de mano de obra (la cual se requiere poco calificada), por lo que estas oficinas tienen una mayor distribución hacia metrópolis que abarcan un amplio mercado; *oficinas de comercialización*, que sólo se dedican a ofrecer los servicios pero sin realizar ninguna actividad administrativa o de ejecución de actividades productivas; estas oficinas tienden a localizarse cerca de sus mercados potenciales, incluso tienden a concentrarse y sólo distribuyen oficinas de representación, las cuales se dedican sólo a ofrecer el producto, ya que el proceso de comercialización lo realizan las oficinas comercializadoras (Moreno y Escolano, 1992).

El trabajo desarrollado por la gawc consideró a casi 70 empresas (para conocer las empresas consideradas en este trabajo, véase cuadro 1), las cuales se ubican en las ramas de los servicios al productor: asesoría contable, economía de la empresa, derecho fiscal, publicidad, financieros y legales. Las oficinas de estas firmas se concentran en ciudades como Nueva York, Londres y Tokio, así como en otras con evidente proceso de globalización regional como Los Ángeles, Ámsterdam, Frankfurt, Miami y Chicago; algunas en ciudades latinoamericanas catalogadas como regionales: Buenos Aires, Sao Paulo, Caracas, Montevideo, y en metrópolis mexicanas como la ciudad de México, Monterrey y Tijuana.

Cuadro 1
Porcentaje de empresas por giro clasificadas como servicios avanzados
en la zona metropolitana de Guadalajara, 2002

<i>Nombre</i>	<i>%</i>	<i>Nombre</i>	<i>%</i>
Admón. de personal para empresas	1.06	Mantenimiento, conservación y limpieza de inmuebles	0.35
Abogados	14.08	Mapas y planos	0.70
Agencias de colocación	8.10	Máq. agrícola, mant. y reparación	0.70
Agencias de información	0.35	Proyec. arquitectónicos	0.70
Agencias de noticias prensa y radio	2.11	Publicidad empresas globales	1.06
Agentes aduanales	1.06	Radiolocalizadores	1.76
Agentes de carga aérea y marítima	0.70	Servicio contestación telefónica	1.06
Agentes de negocios	0.35	Recursos humanos	1.41
Estudios de agua	0.35	Refrigeración industrial	1.06
Anuncios agencias	2.82	Renta de equipos y aparatos médicos	1.06
Anuncios espectaculares	0.35	Renta de maquinaria con operador	0.35
Anuncios luminosos	0.35	Rótulos por computadora	0.70
Arquitectos	2.11	Servicio industrial, asesorías	0.35
Arrendadoras	1.41	Seguridad privada	0.70
Asesoría aduanal	0.35	Cías. de seguros	1.41
Asesoría fiscal	0.35	Sistema y asesoría de análisis	0.35
Banca múltiple	1.41	Sistema de control de acceso	0.70
Camiones foráneos p/carga	2.11	Vales	0.70
Camiones foráneos y autos p/pasajeros	0.70	Vales para despensa y gasolina	0.70

Casas de bolsa	0.35	Valuadores de bienes y raíces	0.70
Diseño gráfico y estructural	0.35	Empresas globales	1.06
Edecanes	3.17	Informática	4.23
Exposiciones y ferias	3.52	Publicidad	4.58
Internet	5.28	Transporte	5.28
Inv. de mercados nal. e internacional	2.46	Servicios profesionales	13.03
		Total	284

Fuente: elaboración propia con base en *Sección amarilla*, 2002. www.siem.gob.mx

Guadalajara no participó en el estudio debido a la hegemonía de la ciudad de México; Monterrey fue incluida en este trabajo debido al desarrollo industrial y financiero que presenta y a las relaciones que tiene con algunas ciudades de Estados Unidos; Tijuana se incluyó por la presencia de empresas maquiladoras que tienen relación con grandes firmas estadounidenses del ramo de la electrónica y por su estrecha relación con la ciudad de San Diego.

Sin embargo, en Guadalajara aparecen cinco de estas firmas: Arthur Andersen, Ernst & Young International, Price Waterhouse KPMG y Baker & McKenzie; Monterrey tiene la presencia de nueve firmas, principalmente de servicios financieros, y Tijuana tienen sólo cuatro (las mismas que Guadalajara, excepto KPMG). Esto muestra que Guadalajara, por lo menos en presencia, es superior a Tijuana, aunque no a Monterrey, ya que es la segunda plaza financiera del país, por lo que su importancia en el ámbito mundial tiende a ser más relevante que Guadalajara (cuadro 2).

Cuadro 2
Empresas globales según la Globalization and World City

<i>Tipo de servicios</i>	<i>Empresas con oficinas en Guadalajara</i>	<i>Empresas con oficinas en la ciudad de México y/o Monterrey</i>	<i>Empresas sin oficinas a nivel mundial</i>
Servicios fiscales y contables	- KPMG - Ernest & Young International - Price Waterhouse		- Arthur Andersen - Cooper & Lybrand
Agencias de publicidad		- Grey Worldwide - JWT (Thompson) - Lowe Howard –Spink - Ogilvy & Mather - Direct Worldwide - Saatchi and Saatchi - Young & Rubicam	- Abbott Mead Vickers -(BBDO) - Dentsu - DMB&B (McManus Group) - Publicis - TMP

<i>Tipo de servicios</i>	<i>Empresas con oficinas en Guadalajara</i>	<i>Empresas con oficinas en la ciudad de México y/o Monterrey</i>	<i>Empresas sin oficinas a nivel mundial</i>
Servicios bancarios y financieros	- BBV Group - Citibank	- Banker's Trust - ABN-AMRO - Compagnie Financière de Paribas Sa - J P Morgan - HSBC - Standard Chartered Group - UBS	- Barclays - Credit Suisse - Creditanstalt-Bankverein - Dresdner Bank Group - NatWest Group
Servicios legales		- Baker & McKenzie - Mayer, Brown & Platt - Rowe & Maw - Simmons & Simmons - White & Case - Coudert Brothers	- Allen & Overy - Barlow, Lyde & Gilbert - Berwin Leighton - Ashurst Morris Crisp - Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton - Clifford, Chance, Clyde & Co - Covington & Burling
Servicios legales			- Davis Polk & Wardwell - Eversheds - Freshfields - Herbert Smith - LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae - Linklaters & Paines - Lovell White Durrant - Macfarlanes - McKenna & Cuneo - Masons - Nabarro Nathanson - Norton Rose - Richards Butler - Shearman & Sterling - Sidley & Austin - S J Berwin & Co - Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom - Slaughter and May - Stephenson Harwood - Sullivan & Cromwell - Taylor Johnson Garrett - Theodore Goddard - Weil, Gotshal & Manges - Wilde Sapte

Fuente: elaboración propia con base en www.pwcglobal.com. Fecha de consulta: julio de 2004.

De las firmas globales ubicadas en Guadalajara, cuatro corresponden a la rama de asesoría contable y una a la asesoría legal y fiscal (Baker & McKenzie); su ubicación

se da principalmente en la zona financiera de la ciudad, localizada al norte del centro económico, y otra más en la zona de “Plaza del Sol” (Ernst & Young International). A pesar de no estar dentro del centro económico, sí se ubican en AGEB’s (áreas geostatísticas básicas) contiguas, por lo que se puede considerar que son partícipes de su conformación.

Para entender la importancia de los servicios al productor en la conformación de este centro económico, se revisó la ubicación de varias empresas que tienen cierta relevancia dentro de la ciudad; las firmas analizadas se obtuvieron del Sistema de Información Empresarial (Siem) y en el directorio telefónico;⁵ se detectó que más de la mitad se encuentran en el centro económico que se formó en 1998, lo que implica de alguna manera que dichas compañías son representativas del desarrollado de esta zona de la ciudad; en 16 AGEB’s se concentra 50% de las empresas consideradas, las cuales tienden a distribuirse al poniente de la ciudad, hacia donde se da el desarrollo de este centro y donde se concentran los servicios al productor.

Las empresas globales tienen una ubicación casi similar a lo que se encontró como centro económico; las cinco firmas catalogadas globales tienen sus oficinas en las AGEB’s contiguas a dicho centro, y lo mismo sucede con empresas clasificadas en los servicios al productor, la mayoría de las cuales se localizan en este centro, por lo que de alguna manera son éstas las que consolidan el control económico de la ciudad.

Por otro lado, la relación que muestra México con el mundo por medio de estas empresas es relevante, ya que de las 69 firmas globales analizadas en el estudio de la GAWC, 24 tienen presencia en México, y nueve de éstas no tienen otra oficina en América Latina, sólo en nuestro país; por ejemplo, la firma de abogados Coudert Brothers, que cubre el mercado latinoamericano, tiene su oficina asociada en la ciudad de México; lo mismo sucede con la firma Mayer, Brow y Platt, ya que existe una sola oficina en América Latina y se encuentra en México; las empresas de publicidad Young & Rubicam y Saatchi and Saatchi se encuentran únicamente en nuestro país, en tanto que las oficinas centrales de estas firmas, para la región latinoamericana, están en Miami; la firma de abogados White & Case, que se distribuye en todo el mundo, sólo aparece, dentro de Latinoamérica, en Sao Paulo y en la ciudad México. Por tal motivo, las funciones que realizan estas firmas en Latinoamérica se concentran en las oficinas de México.

Las 24 firmas globales que se ubican en nuestro país tienen por lo menos una oficina en la ciudad de México, la cual podría ser la ciudad que más relación tiene con el resto del mundo, considerando que muchas de estas empresas tienen sus oficinas centrales en países europeos como Reino Unido, Suiza y Alemania. La mayoría de estas compañías, ubicadas en la capital del país, son principalmente del área financiera, seguidas por las de publicidad y las de asesoría contable, y sólo cuatro son de firmas de abogados.

5. Se hizo una selección de más de 300 empresas, considerando aquéllas reconocidas por su trayectoria en el mercado nacional e internacional, así como las que tenían página de Internet y que mostraban un anuncio grande dentro del directorio telefónico.

En Monterrey aparecen 10 empresas globales, sobresaliendo las de servicios financieros, aunque sus oficinas corporativas están en la ciudad de México; sin embargo, el hecho de que aparezcan en esta ciudad norteaña es muy relevante, ya que ahí se ubican algunas empresas de consultoría financiera importantes, como: JP Morgan, Standart Chatered Grup, y bancos que sólo tienen oficinas en las dos ciudades antes mencionadas: Credit Susse y HSBC, aunque este último se asoció con Bital. Esto ha permitido que Monterrey se catalogue como la segunda ciudad financiera del país, posicionándola en Latinoamérica y Norteamérica dentro de los lugares predilectos por las empresas multinacionales de manufacturas, comercio y servicios.

En el caso de Guadalajara aparecen cinco empresas globales, una de ellas es la firma de abogados Baker & McKenzie, cuya oficina central se ubica en Chicago, Illinois, y tiene 64 representantes en 35 países; en América Latina aparece en seis países con 14 sucursales, ubicándose la oficina regional en Sao Paulo. Las ciudades mexicanas que cuentan con representante de esta empresa son: México, Ciudad Juárez, Monterrey, Tijuana y Guadalajara. Si se quisiera encontrar la relación que tiene la oficina de Guadalajara con el resto del mundo, se puede suponer que su vínculo es directamente con la oficina regional ubicada en Sao Paulo, ya que según la información plasmada en Internet (<http://www.bakerinfo.com.bakernet>), todas las oficinas que se encuentran en nuestro país tienen las mismas funciones y sólo la de Sao Paulo funge como oficina regional; en este caso se hablaría de que las decisiones y las acciones descienden de la oficina corporativa que se ubica en Chicago a la de Sao Paulo y de ahí a las de México, donde se ubica el cliente que solicita los servicios de esta empresa, siendo una de éstas Guadalajara.

Otra de las compañías que tiene presencia en Guadalajara es Ernest & Young International, la cual se asoció con el bufete contable Mancera S. C. en la década de 1950; su consolidación se dio con los estudios inflacionarios que se realizaron en la década de 1970 y con un estudio efectuado sobre los sistemas impositivos de los tres países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En el ámbito mundial existen 670 oficinas en 130 países, con una planta laboral de 100 mil trabajadores (<http://ey.com/global/content.nsf/international>). En México se cuenta con 21 oficinas a lo largo del territorio nacional, distribuidas con el fin de mantenerse cerca de sus clientes. Las oficinas corporativas se ubican en la ciudad de México y se vinculan directamente con las oficinas de Estados Unidos, para posteriormente conectarse con la sede central localizada en Nueva York.

La oficina de Guadalajara se vincula directamente con la corporativa ubicada en la ciudad de México, la cual tiene una cierta autonomía, sobre todo cuando se manejan clientes locales; pero cuando el servicio tiene que ver con cuestiones de carácter internacional y se involucran empresas multinacionales, éstas solicitan los servicios a las oficinas de Estados Unidos, para posteriormente pedir la realización de algunas actividades, haciendo que esta última delegue el trabajo a las que se encuentren más involucradas con el servicio que solicita el cliente, como puede ser la ubicación de éste en el país, el mercado al cual quiere penetrar o la relación que quiere tener con otra empresa.

La firma de asesoría contable KPMG es otra de las que se ubican en Guadalajara, está representada en más de 150 países y sus oficinas se organizan por regiones: Asia-Pacífico, Europa-Medio Oriente-África y las Américas; en esta última se aglutinan Canadá, Estados Unidos, Latinoamérica, el Caribe, Australia, Nueva Zelanda e Israel. Dentro de la región latinoamericana la firma tiene representación en 19 países, entre ellos Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México (<http://kpgm.com.mx>).

La estructura gerencial de esta firma en América Latina se da con cinco unidades de negocios localizadas en Brasil, Panamá, Venezuela, Argentina y México; además, existe un socio ejecutivo regional que tiene sus oficinas en Estados Unidos, siendo el enlace entre la corporación y las unidades de negocio; así también se cuenta con especialistas en algunas materias localizados en Estados Unidos, Costa Rica y Colombia, quienes apoyan a las unidades de negocio.

Con lo anterior, la red empresarial muestra una jerarquía vertical donde algunos países dependen de las unidades de negocios ubicadas en otra nación; tal es el caso de la región andina, donde la unidad de negocio se establece en Venezuela pero cubre a países como Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia; sin embargo, en México la unidad de negocio sólo atiende a las oficinas ubicadas en las 15 ciudades más importantes del país; esto de alguna manera permite depender sólo de las oficinas existentes, por lo que la relación entre éstas puede ser más estrecha al estar en el mismo país. Aunque, por otro lado, dependen de un ejecutivo regional, lo que implica no tener una relación directa con la oficina corporativa, mostrando una jerarquía más vertical, sin dejar de lado las oficinas especializadas en temas contables como: impuestos, seguros e industria, las cuales asesoran a todas las oficinas establecidas en Latinoamérica, incluyendo las existentes en México y Guadalajara.

Otra de las empresas globales que se encuentran en Guadalajara es Price Waterhouse, especializada en asesoría contable, auditoría, impuestos y negocios; tiene presencia en 150 países a lo largo de los cinco continentes. En América está presente en Canadá, Estados Unidos y varios países latinoamericanos, entre ellos México. En nuestro país cuenta con casi una veintena de oficinas distribuidas en varias ciudades. La importancia de cada ciudad y de cada región donde se ubica esta firma puede medirse por el número de oficinas con que cuenta; el norte es la más importante, ya que tiene nueve oficinas, sobresaliendo las ciudades de Tijuana, Torreón, Ciudad Juárez y Monterrey; en el centro existen cinco, siendo las más importantes México, Puebla y Querétaro; en el sur sólo aparece en Mérida y Jalapa; y en el occidente tiene presencia sólo en Aguascalientes, León y Guadalajara (<http://www.pwcglobal.com>).

Con lo anterior podemos deducir que las oficinas de la firma Price Waterhouse mantienen una relación directa entre ellas, aunque puede notarse la relevancia que muestran en la ciudad de México y Monterrey (con dos oficinas cada una), ya que es ahí donde se ubican las sedes corporativas que controlan al resto de las oficinas; además de que éstas son las que tienen la relación con la oficina central de esta empresa ubicada en Estados Unidos.

Guadalajara, a pesar de no ser una ciudad considerada como global dentro del estudio de la gawc, tiene una relación muy estrecha con ciudades que muestran un

proceso de globalización mayor; por lo que es importante resaltar el papel que están desempeñando estas empresas, al igual que otras de capital nacional y local, en la transformación que está viviendo Guadalajara.

Las redes productivas en Guadalajara: el caso de la industria electrónica

Para entender la relación que tiene Guadalajara con otras ciudades del mundo, es importante analizar también a las empresas manufactureras que generan dicha relación, la cual tiene que ver principalmente con la industria electrónica, ya que es la que mayor desarrollo ha tenido dentro de las empresas multinacionales, que son las que participan en las cadenas productivas globales.

Existen varios estudios que explican el comportamiento de la industria manufacturera y su transformación de un sector tradicional a uno moderno. Guadalajara fue, desde el proceso de industrialización, un polo manufacturero tradicional; sus ramas más importantes fueron la alimentaria, la textil y la del calzado (Alba y Kruijt, 1985); sin embargo, para la década de 1980 el sector moderno empezó a manifestar relevancia, sobre todo cuando aparecieron las grandes inversiones extranjeras, aunque no hay que dejar de lado el desarrollo de las maquiladoras, las cuales comenzaron a especializarse en la rama de la electrónica bajo el proceso de producción flexible (Wilson, 1996).

La década de 1990 fue la del despegue de la industria electrónica en Guadalajara, siendo una de las actividades más importantes de la economía local, por lo que la ciudad se convirtió en un conglomerado industrial de alta tecnología que permitió el surgimiento de un *cluster* de la electrónica (Palacios, 2001); de esta manera, la ciudad pasó de ser un polo caracterizado por la rama tradicional impulsada por el proteccionismo, al desarrollo de una infraestructura urbana (vías y medios de comunicación, parques industriales, servicios sociales relevantes y una aglomeración de mano de obra semicalificada) que despertó el interés de varios inversionistas nacionales y extranjeros para aprovecharla como un polo importante de distribución regional para el comercio internacional y local; así también, favoreció la instalación de varias empresas foráneas que elaborarían nuevos productos y la apertura de nuevas actividades (Alba y Kruijt, 1985).

Es así como la industria electrónica fue propulsora del nuevo desarrollo manufacturero de Guadalajara, provocando que la ciudad entrara al proceso de la red de producción global, en la que mantiene relaciones de producción y comercialización con varias regiones del mundo, como Asia, Europa y América. Sin embargo, actualmente esta rama ha entrado en un proceso de estancamiento; primero porque su modelo de crecimiento está en decadencia, debido a que aparecen nuevos territorios con las mismas características y con mejor competitividad (costos de producción más bajos); por otro lado, la incorporación de la economía local no ha sido tal, por lo que el incentivo de participación se ha visto reducido.

Rivera (2002) plantea que la inversión extranjera directa que se establece en un territorio puede generar tres escenarios: uno, que trae consigo efectos positivos de-

rivados de la competencia internacional y la difusión tecnológica; otro escenario, en el cual se crean efectos nocivos debido a la competencia, a la expansión y creciente poder de las empresas extranjeras, las cuales no se vinculan e integran a la economía local aniquilándola y obstaculizando la posible innovación casera.

El último escenario lo plantea Rivera bajo dos ideas fundamentales: una, que el proceso de producción depende de la interacción de múltiples factores que pueden generar círculos virtuosos o círculos viciosos; la segunda, que dicha interacción puede propiciar derrame tecnológico, siempre y cuando exista interacción entre las firmas locales y externas, además de tener sistemas de innovación y políticas gubernamentales que favorezcan este proceso.

Para lograr un círculo virtuoso es necesario que los sistemas industriales presenten los mismos niveles de desarrollo; el “valle del silicio” mexicano carece del nivel industrial que muestran las empresas extranjeras que han dominado el desarrollo de la electrónica; por lo que se ha dado un círculo vicioso, donde la industria local no se ha visto favorecida con este crecimiento industrial. Y cuando aparece el círculo vicioso los procesos de internacionalización desplazan a la industria local, a menos que se tengan ciertas condiciones donde: la inversión extranjera use intensivamente bienes intermedios; que la comunicación entre empresas matrices y las plantas de producción beneficien a capitales locales y que no existan diferencias entre los insumos que produce el país receptor y los del lugar de donde proviene la empresa. Por otro lado, deben existir políticas de promoción para el desarrollo tecnológico de empresas locales y la transferencia de tecnología entre las dos firmas (locales y extranjeras).

El objetivo de instalar IBM en Guadalajara fue propiciar una transferencia tecnológica, dar entrenamiento a proveedores y establecer relaciones con instituciones académicas regionales; sin embargo, aunque las políticas y estrategias adecuadas estaban bien definidas, los resultados que encuentra Rivera (2002) tienen que ver con un máximo desplazamiento de las empresas locales, un bajo nivel de integración de las empresas extranjeras con la economía regional y un mínimo de derrame tecnológico.

Estos resultados argumentan que las políticas y programas establecidos por el gobierno han sido insuficientes para proteger la industria regional, así como incapaces de promover la incorporación de algunas de estas industrias como proveedoras de las firmas extranjeras y de incorporarlas en la cadena productiva de la industria electrónica.

Una manera de entender el vínculo que puede darse entre las empresas extranjeras y las locales, es a través de la incorporación de partes y componentes regionales, así como del valor agregado que aporta al producto final. En ese sentido Rivera encuentra que entre 1994 y 1998 esta variable creció en Guadalajara, dentro de la industria electrónica, de 2 a 15%, pero si se compara con lo registrado en países asiáticos en la década de 1970, es todavía bajo.⁶ También detecta que el número de proveedores

6. Wilson (1996) encontró que Singapur, Corea del Sur y Taiwán alcanzaron un valor agregado de 42, 33 y 27%, respectivamente.

existentes para 1999 era de 12 y se limitaban a abastecer cartón, empaque e impresión, siendo industrias que aportan poco valor agregado al producto de la electrónica.

En conclusión, lo que puede detectarse como participación de la industria electrónica en la economía local de Guadalajara, es una transferencia tecnológica limitada, la cual sólo se aplica en cuestiones operativas y de organización pero no en innovaciones sustantivas; esto provoca un deterioro en la economía local, pues se observa cómo cada vez más se sostiene del desarrollo de este sector, por lo que será necesario hacer una evaluación de las políticas existentes y procurar un vínculo más estrecho entre esta dinámica y la economía de la ciudad.

La industria de la electrónica de Jalisco nació con la instalación de dos empresas: Motorola y Burroughs, las cuales iniciaron el intercambio productivo en el ámbito internacional; estas empresas se especializaban en la fabricación de componentes electrónicos, algo nuevo para la industria tapatía. Después se instalaron otras compañías como General Instruments, Kodak, IBM y Siemens, las cuales se especializaron en la producción de componentes electrónicos, máquinas de escribir y equipo de telecomunicación (Partida, 2002).

En la década de 1980 se establecieron las primeras empresas que producían bienes de cómputo, además de que IBM cambió su producción de máquinas de escribir y sus suministros, a computadores personales; a partir de ahí aparecieron empresas que abastecerían de insumos a la industria de cómputo, las cuales facilitaron el desarrollo de una siguiente etapa que justificó el nombre que se le dio a este aglomerado industrial: “valle del silicio mexicano”.

Actualmente se puede decir que la industria electrónica en Guadalajara se especializa en tres ramas: componentes para circuitos electrónicos, diseño y fabricación de sistemas de cómputo, y redes y servicios de comunicaciones eléctricas; aunque aparecen otras, como comunicación eléctrica e informática, pero que tienen menor relevancia. En estas tres ramas se encuentran una serie de empresas extranjeras, nacionales y locales que tienen un papel importante en el desarrollo de este sector y, sobre todo, con la posibilidad de posicionarse en la red de producción global, lo cual es, entre otros fenómenos, el causante de las transformaciones que está viviendo la ciudad ante la presencia de la nueva economía. Por tal razón se pretende revisar las redes que están generando estas empresas, con el fin de detectar la participación que tiene Guadalajara en la red urbana global.

Dentro de la producción de componentes para circuitos electrónicos existen empresas extranjeras que son filiales de una corporación como compañías con capital nacional o local; sin embargo, para revisar las relaciones que se pueden dar con otras empresas que se ubican en otros países y ciudades, se considerarán las más representativas.

Una de las empresas iniciadoras del desarrollo de la electrónica de Guadalajara fue Motorola. Su presencia inició la conformación del llamado “valle del silicio mexicano”, ya que fue la primera del ramo electrónico que se instaló en la ciudad. Sus inicios en el país fueron hace más de 40 años, cuando la empresa decidió buscar otros mercados fuera de Estados Unidos, por lo que en 1960 realizó las primeras operacio-

nes comerciales, abriendo una oficina en la capital del país con la intención de dar a conocer los productos de radiocomunicación que fabricaba en las plantas del vecino país (<http://www.motorola.com.mx>).

Actualmente cuenta con dos plantas manufactureras localizadas en las ciudades de Chihuahua y Nogales; Guadalajara, a partir del año 2000 se dedicó sólo a la venta de semiconductores, considerando que existe un mercado potencial en las empresas ubicadas en la ciudad y en toda la región occidente del país. Hay otras oficinas de este tipo en Chihuahua, Reynosa y Ciudad Juárez, además de contar con una oficina corporativa en la ciudad de México y dos centros de desarrollo ubicados en Puebla. Estos centros permiten a México entrar en una etapa de industrialización donde se genera conocimiento⁷ para este sector.

La presencia que tiene Motorola en México muestra las diversas funciones que realiza, ya que no depende tanto del exterior, pues cuenta sólo con la corporación central y con algunos laboratorios ubicados en Estados Unidos. El caso concreto de Guadalajara se vincula con las plantas manufactureras para comercializar los productos en el mercado nacional y hacia los mercados de Asia, Europa y Estados Unidos. Lo anterior muestra que el nivel jerárquico de la ciudad es superior a la simple producción, ya que es un centro de distribución que depende de la ciudad de México pero que ya no es el último eslabón de la red de Motorola en nuestro país.

Otra de las empresas importantes dentro del área de componentes electrónicos es Siemens, la cual se instaló en Guadalajara en la década de 1970 y es parte de toda una red de centros productivos, oficinas de venta y sucursales distribuidas en todo el territorio nacional. Esta empresa cuenta con una sede central ubicada en la ciudad de México, además de nueve oficinas de ventas y cinco sucursales distribuidas en todas las regiones del país, entre las que destacan: Monterrey, Guadalajara, Querétaro, León, Puebla, Tijuana y Aguascalientes; así también, cuenta con dos plantas manufactureras, una en Querétaro y otra en Guadalajara (<http://www.siemens.com.mx>).

La presencia de esta empresa indica la conformación de una red nacional donde la ciudad de México es la cabeza, le siguen las ciudades que cuentan con plantas productivas, concluyendo la red con las ciudades que cuentan con las oficinas de venta y con las sucursales. Así, la planta de Guadalajara depende de la sede central, por lo que poco tiene que relacionarse con alguna ciudad del exterior.

Otra de las compañías que analizamos es Kodak, la cual cuenta con más de 75 años en el país. En Guadalajara está desde 1970, y es una de las pioneras del “valle del silicio mexicano”. La empresa tiene en esta ciudad la planta de producción, las operaciones de mercadotecnia y el corporativo, por lo que es el centro de desarrollo de la empresa en el país, ya que en la ciudad de México sólo se encuentra una oficina de comercialización. Sin embargo, la sede central de Latinoamérica está en Miami, Estados

7. La empresa multinacional en México se ha dedicado tradicionalmente a la producción de bienes; sin embargo, algunas empresas han comenzado a crear departamentos de investigación y desarrollo con la finalidad de modificar o diseñar nuevos productos, además de lograr el perfeccionamiento de los procesos productivos, entre otros aspectos.

Unidos, por lo que las decisiones que afectan a las actividades que se realizan en nuestro país provienen de esa oficina (<http://www.kodak.com.mx>). A pesar de eso, Guadalajara influye en otras regiones del mundo, como Asia, Oceanía, Europa, Latinoamérica, incluso Estados Unidos, ya que comercializa el producto hacia esos lugares.

La producción de Kodak se concentra en el Reino Unido, Francia y Alemania para Europa; en Australia para Asia y el Pacífico; y en Canadá, Estados Unidos, Brasil y México para el continente americano; esto demuestra la importancia que tiene Guadalajara en cuanto a la producción de esta empresa, lo que permite que ingrese a una red importante de producción, como lo es la fabricación de productos fotográficos y las nuevas formas de transmitir imágenes.

Otra empresa que produce componentes para circuitos electrónicos es Cumex, que es parte de la firma Multek, subsidiaria de Flextronics. Multek tiene plantas productivas en diversas partes del mundo: Roseville, Minnesota, Sao Paulo, Boeblingen (Alemania), Doumen (China, donde existen dos plantas) y Guadalajara; produce cabezas magnéticas, cables y tarjetas con circuitos impresos (<http://www.multek.com>).

Esta empresa permite a Guadalajara relacionarse con las ubicadas en Estados Unidos y en Hong Kong, que es ahí donde se exporta e importa, respectivamente, además de que permite ser parte de la cadena productiva que está desarrollándose en el caso de la industria electrónica en Guadalajara, por lo que se establecen relaciones, sobre todo con la empresa Flextronics.

Molex es otra compañía que produce componentes electrónicos, considerada como una de las más importantes proveedoras, la cual fabrica conectores PCB, tarjetas de memoria, conectores para cables, conectores de fibra óptica y productos de interconexión. Sus fábricas y oficinas se distribuyen en los cinco continentes y se concentran principalmente en Asia y América (<http://www.molex.com>). En cuanto a América, tiene presencia mayoritaria en Estados Unidos y en México, donde se ubica en tres plazas, una de ellas Guadalajara, la cual produce arneses para computadoras y cables con piezas de conexión para la industria electrónica local y para las empresas localizadas en Estados Unidos y Francia.

La red que puede desarrollar esta empresa se forma a partir de las plantas que se encuentran en el propio territorio nacional, las cuales se ubican en Nogales, Magdalena y Guadalajara, y continúa con firmas localizadas en Estados Unidos, específicamente en Chicago. Lo anterior implica que, a pesar de encontrarse en la parte más baja dentro de la red, participa en la cadena global de producción de la industria electrónica, lo cual permite a Guadalajara ser partícipe de esta dinámica industrial.

La segunda actividad más importante de la industria electrónica establecida en Guadalajara es la de diseño y fabricación de sistemas de cómputo. En este punto aparece la empresa IBM, considerada como la más relevante de esta industria, que le facilitó a Guadalajara el ser, en esta rama, un polo de desarrollo nacional y latinoamericano.

IBM se estableció en el municipio de El Salto a mediados de la década de 1970, cuando el gobierno mexicano generó políticas de desconcentración para la actividad industrial y se pensó que IBM podría impulsar a otras empresas con el fin de seguir este proceso. Dicha empresa inició sus operaciones en Guadalajara produciendo máqui-

nas de escribir, y para 1983 anunció su proyecto para fabricar computadoras. En 1985 produjo la primera computadora personal y en 1988 empezó a fabricar componentes de discos duros; posteriormente se instaló una oficina internacional de compras con el fin de exportar, desde Jalisco, productos, subensambles y servicios. Dos años después se creó el centro internacional de distribución, del cual es líder en el ramo de las exportaciones. Actualmente produce componentes para computadoras, computadoras personales, y diseña *software* y *hardware*, por lo que dicha empresa se clasifica tanto en el diseño y fabricación de sistemas de cómputo, como en el área de la informática (Partida, 2002).

Esta empresa creó una red de producción local que permitió que varias subsidiarias, nacionales o extranjeras, buscaran establecerse en Guadalajara o en otra ciudad del país. Entre las instaladas aquí se encuentran Solectron, Adelantos de Tecnología (Adetec), USI, Cherokee, DatSteel, NMI, SPM, Yamaver, Dovatron y JPM Pantera (Palacios, 2001; Partida, 2002), mientras que en las ciudades de Puebla, Monterrey, Tijuana y en la ciudad de México se ubicaron otros proveedores nacionales; así, de alguna manera IBM permite a Guadalajara ser el nodo principal de la producción nacional de accesorios de cómputo. Estos mismos proveedores abastecen a otras plantas de esta compañía, como las localizadas en Raleigh, Carolina del Norte y Charlotte, que también se relacionan con el centro de inspección de cables localizado en Endicot, Nueva York, e incluso el vínculo se extiende hasta la planta de Boigny, Francia (Partida, 2002).

La producción de IBM se distribuye tanto a mercados finales como a otras plantas de la misma firma que se establecen en otras latitudes, permitiendo que Guadalajara sea el centro regional de producción y comercialización de América Latina y de algunos lugares de Estados Unidos y Canadá, así como del Medio Oriente y Asia Pacífico; por lo cual esta ciudad, con base en las relaciones que ha formado IBM, es el principal polo de desarrollo de la industria de cómputo, aunque en cuestión de comercialización las oficinas de la ciudad de México tienen copadas las decisiones (<http://www.ibm.com.mx>).

Otra empresa en la actividad de diseño en computación es Computación en Acción (Compac). Esta firma se dedica a la creación de sistemas de cómputo administrativos y contables para la pequeña y mediana empresa; su mercado es el territorio nacional, Centroamérica, el Caribe y parte de Sudamérica, lo que le permite generar una red de comercialización hacia esa parte del continente. Las oficinas corporativas de Compac se ubican en Guadalajara y su oficina matriz comercial en la ciudad de México, además de cuatro sucursales estratégicas ubicadas en: Tijuana, Chihuahua, Monterrey y Mérida, y un representante comercial para Centroamérica en Miami, Florida. Tiene 1,500 distribuidores que abastecen a 80 ciudades nacionales y ocho países de Centroamérica, el Caribe y Sudamérica (<http://www.compac.com.mx>). Esta empresa permite a Guadalajara ser un polo de desarrollo para la generación de *software* administrativo y ser uno de los principales distribuidores nacionales que amplían su red a una parte de Latinoamérica, permitiendo tener una hegemonía dentro del país y de la región.

La tercera actividad más importante dentro de la rama electrónica es la conformación de redes y servicios de comunicación eléctrica. Dentro de esta actividad sobresalen empresas telefónicas como Telmex, Alestra y Avantel, las cuales cuentan con una organización en red muy diseminada en toda la República, aunque sus centros corporativos están en la ciudad de México y en otras ciudades de mayor importancia en el país, incluyendo Guadalajara.

Una primera impresión dentro de las redes que ha formado la industria electrónica es la cadena productiva local, en la cual participan proveedores extranjeros, nacionales y algunos locales; sin embargo, esta cadena productiva ha permitido el desarrollo de una red más amplia de producción y comercialización, y se observa cómo empresas tan importantes como IBM y Kodak ubican a Guadalajara como una ciudad relevante para el desarrollo de sus funciones manufactureras y en la comercialización de sus productos; así también, aparecen empresas proveedoras como Cumex y Molex, que están conectadas en una red de producción de insumos para la electrónica y la computación, donde Guadalajara es una de las plazas más importantes de la región latinoamericana. En términos generales, se puede observar y comparar cómo Guadalajara tiene una mejor relación con las manufacturas del ramo electrónico que con los servicios al productor; sólo cinco de las empresas globales analizadas tienen un cierto vínculo con la ciudad, lo cual muestra que la industria de la electrónica ha permitido que Guadalajara se globalice más que los servicios al productor.

A manera de conclusión

Se puede corroborar que Guadalajara se encuentra en un proceso evolutivo donde la expansión del centro económico y el posterior nacimiento de nuevos centros han sido provocados por el surgimiento de nuevas actividades y el auge de aquellas que empezaron a cobrar importancia. Estos efectos impulsados, entre otras razones, por la incorporación de la nueva economía en México y sus ciudades, muestran un impacto en la estructura urbana y económica de Guadalajara.

Esta situación tiene que ver de alguna manera con la forma en que las empresas multinacionales comenzaron a generar una nueva organización territorial, donde se plantean nuevas relaciones y procesos que modifican el comportamiento de los espacios urbanos.

Lo planteado anteriormente muestra cómo la nueva economía, al utilizar el conocimiento para lograr una mayor productividad, provoca una reestructuración productiva impactando a diversos sectores económicos. Dicha reestructuración tiene dimensiones globales donde las empresas aprovechan todos los rincones del mundo para eficientar sus procesos productivos, permitiéndoles ser más productivos y competitivos, así como alcanzar los mercados más atractivos. Como su organización es en red, los diferentes procesos que desarrollan las empresas (diseño, producción, organización, distribución, comercialización y posventa) están interrelacionados con el objeto de transmitir la información y la toma de decisiones a todas las unidades responsables de las diferentes funciones que se requieren para obtener un bien o servicio. En esto

último, tanto las empresas como los territorios entran en esa dinámica; es decir, los establecimientos ubicados en un territorio se relacionan con otros que se localizan en regiones o ciudades distintas, para dar paso a la llamada empresa red.

Al estar la nueva economía vinculada con la empresa red, se relaciona definitivamente con las cadenas productivas globales, las cuales exigen conformar relaciones de diferentes tipos (producción, servicios, abastecimiento, migratorios), donde dichas redes productivas tienen que ver con la centralización y dispersión de funciones de las empresas globales.

En la centralización se controlan las funciones primordiales para la elaboración del producto (diseño, organización, análisis de penetración de mercados), además del control de aquellas funciones que se dispersan; por otro lado, estas últimas buscan aprovechar las ventajas locales, permitiendo reducir costos, penetrar a otros mercados de insumos, materias primas o finales y mantenerse cerca de sus consumidores potenciales.

Se encontró cómo algunas actividades globales se distribuyen en las diferentes ciudades del mundo, detectando aquellas que aparecen en Guadalajara, además de ver si se localizan en el centro económico y así poder tener mayores argumentos para considerar a éste como el espacio global de la ciudad. Es así como los servicios al productor y la industria electrónica han influenciado en la manera que Guadalajara empieza a relacionarse en el mundo, a tal grado que figura en los sistemas productivos globales y que de alguna forma se considera como una ciudad que interesa a otras actividades que buscan relacionarse con esta industria; tal es el caso de algunos servicios al productor. Esto indudablemente consolida a Guadalajara como una ciudad inmiscuida en el proceso de globalización; aunque no en la misma magnitud que la ciudad de México y de otras ciudades latinoamericanas, pero considerada como parte de la red global de producción, lo que influye en las relaciones que tiene con el exterior y con su entorno, ya que se está organizando de manera intrarubana.

Referencias bibliográficas

- Alba, C., y D. Kruijt (1985) *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Moreno Jiménez, Antonio, y Severino Escolano Utrilla (1992) *El comercio y los servicios para la producción y el consumo*, Col. Espacios y Sociedad, núm. 20. Madrid: Síntesis.
- Palacios, Juan José (2001) *Production networks and industrial clustering in developing regions. Electronics manufacturing in Guadalajara, Mexico*. Guadalajara: UdeG.
- Partida, Raquel (2002) *Empresas reestructuradas: Innovación tecnológica, organización del trabajo y flexibilidad laboral*. Guadalajara: UdeG-CUCSH.
- Rivera Vargas, María Isabel (2002) "Producción global y desarrollo industrial: De la teoría a la realidad en el Valle del Silicio Mexicano", en Lourdes Celina Vázquez Parada y Ana María de la O Castellanos, *Cultura y desarrollo regional*. Guadalajara: UdeG.
- Wilson, P. (1996) *Las nuevas maquiladoras en México*. Guadalajara: UdeG.

Páginas electrónicas consultadas

www.ibm.com.mx.
www.iboro.ac.uk/gawc.
www.inegi.gob.mx.
www.kodak.com.mx.
www.kpgm.com.mx
www.molex.com
www.motorola.com.mx
www.multek.com
www.pwcglobal.com
www.siemens.com.mx

Envío a dictamen: 06 de septiembre de 2010

Aprobación: 08 de Noviembre de 2010

Artículos fuera
de tema

Crecimiento económico y empleo en México. Una estimación econométrica de la elasticidad del empleo respecto al PIB en el periodo 2000-2009¹

ENRIQUE CUEVAS RODRÍGUEZ²
ANA LUCÍA RUANO CARRANZA³

Resumen

En este trabajo se analiza el impacto del crecimiento económico en la generación de empleos en México. Para ello se construyó un modelo econométrico doble logarítmico con la finalidad de medir la elasticidad del empleo respecto al PIB. Se encontró que el empleo es inelástico respecto al producto, lo cual significa que la economía mexicana enfrenta severas deficiencias y altos costos para generar empleos, situación que se agrava aún más en periodos de crisis económica y financiera como los que en estos momentos enfrenta nuestro país.

Palabras clave: crecimiento y empleo en México, elasticidad empleo-producto.

Abstract

This paper analyzes the impact of economic growth in the generation of new jobs for Mexico. With this aim, we develop a log-log econometric model that enables us to measure the elasticity of employment relative to GDP. As a result, we found that employment is inelastic with respect to the product. This means that the Mexican economy faces high costs in job creation, a situation that is exacerbated in periods of economic and financial crisis.

Keywords: growth and employment in Mexico, employment-output elasticity.

-
1. Los autores agradecen la minuciosa lectura y acertados comentarios y recomendaciones del doctor José Héctor Cortés Fregoso, profesor-investigador del Departamento de Métodos Cuantitativos (CUCEA-UdeG) y de un revisor anónimo.
 2. Profesor-investigador titular adscrito al Departamento de Métodos Cuantitativos del CUCEA, Universidad de Guadalajara.
 3. Economista, estudiante de la Maestría en Negocios y Estudios Económicos, CUCEA, Universidad de Guadalajara.

Introducción

En la mayoría de los países existe una clara relación entre la variación del empleo y el crecimiento del PIB. Así, un elevado crecimiento de la producción provoca un elevado crecimiento del empleo, ya que las empresas contratan más trabajadores para producir más. La situación inversa también es cierta: si el nivel de producción baja, el empleo también lo hace y, por ende, la tasa de desempleo se incrementará.⁴

La teoría económica ha buscado explicar esta relación mediante la construcción de modelos macroeconómicos. En éstos el planteamiento keynesiano es una referencia obligada, según el cual la ocupación está determinada por la demanda agregada, esto es, la producción de equilibrio en una economía. La inversión inadecuada y, como consecuencia, un bajo nivel de demanda agregada, ha sido la explicación keynesiana del desempleo desde los años treinta.⁵

La estrecha relación entre producción y empleo puede analizarse con métodos econométricos sencillos, que demuestren no sólo el alto grado en que el empleo está determinado por el PIB, sino también su respuesta o sensibilidad (elasticidad).

El objetivo principal de este trabajo es hacer una estimación econométrica de la elasticidad del empleo respecto al PIB en el periodo 2000-2009. Aunado a ello, se pretende también, como objetivo secundario, proporcionar a los estudiantes que están tomando un primer curso de econometría en diversas universidades del país, un ejemplo aplicado que sirva como guía para la elaboración del trabajo que generalmente se les pide como parte de la evaluación final de su curso.

Crecimiento y empleo. La teoría y los datos

Uno de los hechos más peculiares de la macroeconomía keynesiana es que el nivel de empleo de una economía está determinado por el nivel de producción. Así, si éste sube, el otro lo hará en una proporción acorde con la elasticidad empleo-producto que exista en esa economía.

En efecto,

[...] de acuerdo con la teoría de Keynes, el elevado desempleo de Gran Bretaña y de Estados Unidos, al igual que otros países industrializados durante la Gran Depresión de los años treinta, fue consecuencia de una deficiencia en la *demanda agregada*. Ésta era demasiado baja debido a la inadecuada demanda de inversión. La teoría de Keynes estableció las bases de las políticas económicas para combatir el desempleo. Las políticas debían estar dirigidas a estimular la demanda agregada.⁶

Empíricamente esta relación (aunque vista por el lado del desempleo, no del empleo) fue evidenciada en la década de los sesenta por Okun. En su investigación, éste

4. Blanchard, 2004: 26.

5. Froyen, 1997: 80.

6. Froyen, 1997: 80.

(1962) analiza la relación entre el desempleo y el producto a partir del concepto de brecha del producto (*output gap*) en lugar de brecha en el desempleo (Ley de Okun). La primera se define como la brecha entre los niveles de producto observado y el potencial, medido este último por el nivel de producto consistente con una tasa de inflación, dado el *stock* de capital productivo; en tanto que la segunda se define como las desviaciones de la tasa de desempleo observadas respecto a la natural. Esta tasa es aquella que prevalece cuando las expectativas se realizan plenamente y se incorporan en los precios y salarios, de tal forma que la inflación no varía (también conocida como NAIRU).⁷

Los estudios realizados en México que evidencian la estrecha relación entre crecimiento y desempleo (o empleo) han sido diversos, entre ellos los realizados por el Centro de Estudios para un Proyecto Nacional (CEPNA, 1995), así como por Chavarín (2001), González (2002) y Loria (2006, 2007), por mencionar sólo algunos. En el primero de ellos, mediante un modelo econométrico fundamentado en las técnicas de raíces unitarias, cointegración y exogeneidad, se analizan las relaciones entre el PIB y el empleo; y en los tres restantes se valida, también por métodos econométricos (cointegración y modelos SVAR), la Ley de Okun.

En el trabajo del CEPNA la conclusión más importante es que en el largo plazo la relación entre el empleo y el PIB, además de estable, es exclusiva, es decir, que ninguna otra variable, aparte del producto, afecta directamente al empleo. Las fluctuaciones de corto plazo de la tasa de crecimiento del empleo se deben tan sólo a la ruptura (temporal) de su equilibrio con el producto; y esa ruptura ocurre solamente debido a choques aleatorios. En tanto que la conclusión más relevante del segundo grupo de trabajos es que, tal como lo planteó Okun en 1962, variaciones en el producto potencial y corriente traen consigo variaciones en la tasa de desempleo y viceversa.

Esta determinación “exclusiva” del empleo por el PIB ha sido estudiada —tanto teórica como empíricamente— por otros autores, como Enrique Kato (2004) y otros que, desde el punto de vista teórico, como Fernando Noriega (2001) y Etelberto Ortiz (2003) han concluido que el empleo es una función de producción y no necesariamente de salario, como propone el esquema neoclásico del mercado de trabajo.⁸ Es por ello que la relación empleo-producto puede expresarse como sigue:

$$L = f(Q)$$

en donde L es el estado de empleo de toda la economía, y Q es la producción de la misma. Asimismo, es de esperarse que $f' > 0$ y $f'' < 0$, lo cual indica que el empleo crece conforme aumenta la producción, aunque a tasas decrecientes.⁹

7. Okun, 1962.

8. Kato, sin embargo, reconoce que tanto el salario como la producción son determinantes del nivel de empleo, aunque el producto tiene mayor importancia en relación con el salario.

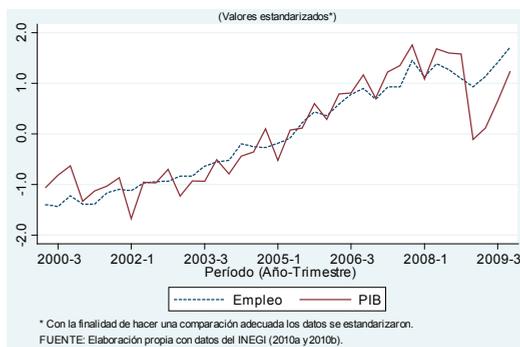
9. Ibídem: 88.

Para verificar esta estrecha relación entre crecimiento y empleo, en este trabajo tomamos los datos del PIB y la ocupación trimestral durante el periodo que inicia en el segundo trimestre del año 2000 y termina en el último trimestre de 2009. El PIB se tomó del Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI (2010a), con datos calculados con la nueva metodología SCIAN a precios de 2003. En tanto que el empleo se obtuvo del mismo INEGI (2010b) pero con los datos aportados por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y se refieren a la población ocupada total de México (véase cuadro 1 en el anexo).

La población ocupada incluye al total de personas que en la encuesta declararon trabajar al menos una hora o un día en la semana de referencia, con o sin remuneración alguna. Así, esta definición incluye no sólo al empleo formal, sino también el informal; a los patrones o trabajadores por cuenta propia; y finalmente a los ocupados del sector primario, incluyendo a los que se dedican a la producción para el autoconsumo. Como se observa, no se considera en este trabajo sólo a los trabajadores asalariados de la economía formal, como en muchos estudios empíricos se hace, es decir, a los trabajadores inscritos en el IMSS, ya que en nuestra opinión, si así se hiciera, se excluiría al gran número de personas que trabajan en la informalidad, sin seguridad social, y que como producto de la crisis económica se han visto obligadas a trabajar en sus negocios por cuenta propia.¹⁰

La comparación del comportamiento del empleo y el PIB se muestra en la gráfica 1. Debido a que las dos series se encuentran en unidades de medida diferentes —personas en el caso del empleo y millones de pesos constantes en el caso del PIB— los datos se estandarizaron con el fin de llevarlos a una misma escala de medición y hacer una comparación adecuada. En la gráfica se observan tres aspectos que vale la pena resaltar: a) la estrecha relación positiva entre esas dos variables; b) una relación más o menos estable en el largo plazo, y c) los impactos negativos de la crisis de 2008-2009.

Gráfica 1
Crecimiento y empleo en México, 200-2009



10. Aunado a lo anterior, consideramos que es preferible hacer una estimación econométrica con series de datos suficientemente homogéneas. En este sentido, hay que recordar que la metodología para estimar la ocupación y el empleo en México cambió a partir del año 2005, y que la serie se reestimó hacia atrás —con esta nueva metodología— pero hasta el segundo trimestre del año 2000.

En efecto, en la gráfica se muestra que cuando el PIB aumenta, el empleo también lo hace, y viceversa. Ello es una consecuencia de la demanda agregada: una mayor producción —por ejemplo— implica un aumento de los niveles de ocupación. Esta relación es más o menos estable en el largo plazo en el sentido de que las variaciones en el empleo siguen muy de cerca a las del producto, y que cuando el empleo se aleja del PIB, esto sucede en periodos de choques o periodos de crisis (como el observado a partir del tercer trimestre de 2008).

Finalmente se observa también el fuerte impacto de la crisis financiera de 2008-2009 en el empleo y el producto. En efecto, la gráfica muestra cómo, luego del crecimiento iniciado en el año 2002, que alcanzó sus niveles más altos a finales de 2007 y mediados de 2008 —cuando el PIB rebasó en ambos casos los nueve billones de pesos (véanse datos del cuadro 1 en el anexo)— empezó a contraerse, primero en forma moderada —en el tercero y cuarto trimestre de 2008— y luego de manera estrepitosa —en el primer trimestre de 2009— cuando cayó hasta los 8.01 billones de pesos, que en términos porcentuales fue de 10.8% respecto al trimestre anterior, y de 7.9% respecto al mismo trimestre del año anterior.

El impacto en los niveles de empleo fue inmediato, provocando así que la ocupación cayera de 43 millones 867 mil personas en el segundo trimestre de 2008, hasta los 42 millones 916 mil en el primer trimestre de 2009, para luego empezar a recuperarse —aunque a tasas más moderadas que el PIB— y llegar a registrar un total de 44 millones 535 mil personas en el último periodo de 2009 (véanse gráfica anterior y datos del cuadro 1 en el anexo).

El análisis de los impactos del PIB en el empleo. Especificación y estimación de un modelo de regresión lineal

Una primera etapa en la construcción de un modelo econométrico que relacione el empleo (L) con la producción (Q), es especificar una ecuación de tipo lineal de la forma:

$$L_t = \beta_0 + \beta_1 Q_t + u_t \quad L_t = \beta_0 + \beta_1 Q_t + u_t, t = 1, 2, \dots T \quad (1)$$

En donde L = empleo, Q = producto, u_t = término de error o perturbación, el cual representa todos los demás factores —aparte de Q— que podrían influir en el empleo, $\beta_0 = \beta_0$ = parámetro poblacional que mide el nivel de empleo dado el supuesto hipotético de que el PIB = 0 (este parámetro carece de sentido o interpretación real), y $\beta_1 = \beta_1$ = parámetro que mide el cambio promedio del empleo respecto al cambio en una unidad de producto; el subíndice t denota el periodo de tiempo que comprende la muestra.

Por hipótesis se esperaría que $\beta_1 > 0$ lo cual estaría expresando que, ante un incremento del nivel de producción Q, el empleo L deberá crecer también; lo contrario también sería cierto. En símbolos, esto puede expresarse como:

$$\beta_1 = \frac{\partial L}{\partial Q} > 0$$

Si se toman los datos del cuadro 1 (anexo) de ocupación y PIB para mostrar el ajuste del empleo respecto a la producción, se obtiene la gráfica 2. El cálculo del coeficiente de correlación (ρ) y de determinación (R^2) de ambas variables confirma lo expuesto en el apartado previo, que la correlación entre empleo y PIB es muy alta, de 0.9223, y que R^2 , por consiguiente, de 0.8506, muy cercano a 1. La recta fue estimada por el método de mínimos cuadrados ordinarios (mco).

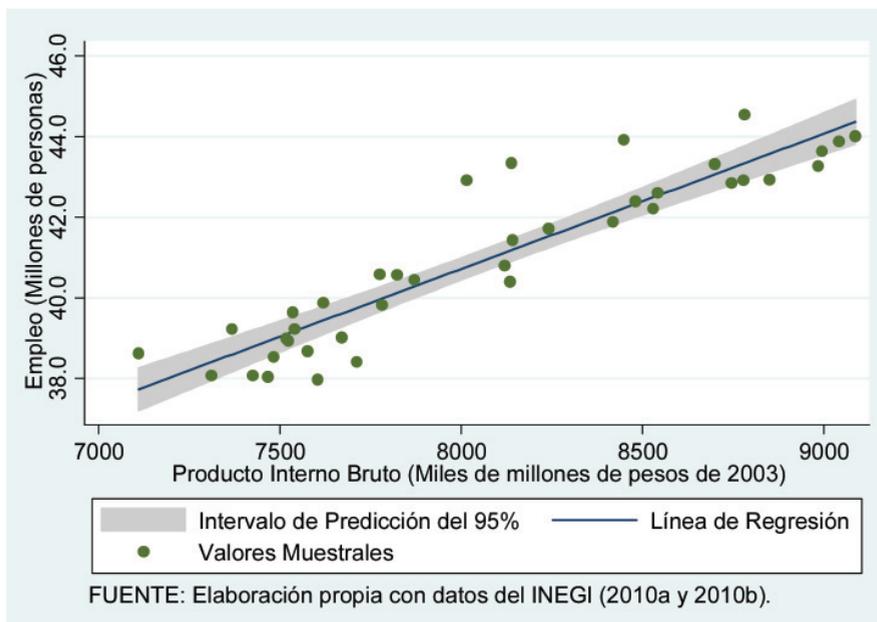
Los resultados de la estimación se resumen en la siguiente expresión. Debajo de los coeficientes, entre paréntesis, se muestran los valores *t*-Student:

$$\hat{L}_t = 1.39 \times 10^{-7} + 3.354Q_t \quad \hat{L}_t = 1.39 \times 10^{-7} + 3.354Q_t \quad (2)$$

(7.43) (14.52)

$R^2 = 0.8507$ $F = 210.83$ $DW = 0.945$ $N = 39$

Gráfica 2
Correlación lineal entre PIB y empleo



Los coeficientes estimados son estadísticamente significativos. El valor de R^2 es considerablemente alto —lo cual muestra un muy buen ajuste del empleo respecto al PIB— y la significancia global del modelo (prueba F) es también considerablemente

alta. El valor del estadístico Durbin-Watson muestra una fuerte autocorrelación positiva de primer orden, lo cual no debe sorprender debido a que ésta es una característica casi general de los datos en series de tiempo. Se probó además, mediante el estadístico Jarque-Bera, la normalidad de los residuos, y se rechaza la hipótesis nula de que $J_B = 0$.¹¹ Debido a la presencia de autocorrelación y a la no normalidad, el resto de las pruebas de este modelo ya no se hicieron.

Una segunda especificación del modelo planteado en (1) es la forma doble logarítmica. Ésta tiene como finalidad incorporar “no linealidades” en el comportamiento del empleo respecto al PIB. La forma logarítmica se justifica debido a que el empleo, según se observa en los datos del cuadro 1 (anexo) y de la gráfica 1, responde más lentamente a cambios en el PIB. Si se introduce este comportamiento no lineal en un diagrama de dispersión, el resultado es el que se muestra en la gráfica 3. Claramente se puede observar cómo la relación entre las dos variables puede ajustarse a una de tipo exponencial:

$$L = \beta_0 Q^{\beta_1} e^u \quad L = \beta_0 Q^{\beta_1} e^u \quad (3)$$

En donde β_0 y β_1 son constantes. Si $\beta_1 \neq 1$ la función será una curva con dos posibilidades de comportamiento: si $\beta_1 > 1$ será “cóncava hacia arriba”, mientras que si $\beta_1 < 1$ la curva será “cóncava hacia abajo”. Lo anterior significa que una variación de la producción Q a un determinado ritmo, hace que el empleo L cambie a un ritmo distinto: más rápido si $\beta_1 > 1$ y más lento si $\beta_1 < 1$.

Con el fin de estimar la ecuación (3) por mco, deben tomarse los logaritmos de ambos lados de la ecuación —de otra manera la ecuación no podría ser estimada por este método—, lo cual da como resultado:

$$\begin{aligned} \ln L &= \ln(\beta_0 Q^{\beta_1} e^u) = \ln\beta_0 + \beta_1 \ln Q + u \\ \ln L &= \ln(\beta_0 Q^{\beta_1} e^u) = \ln\beta_0 + \beta_1 \ln Q + u \quad (4) \end{aligned}$$

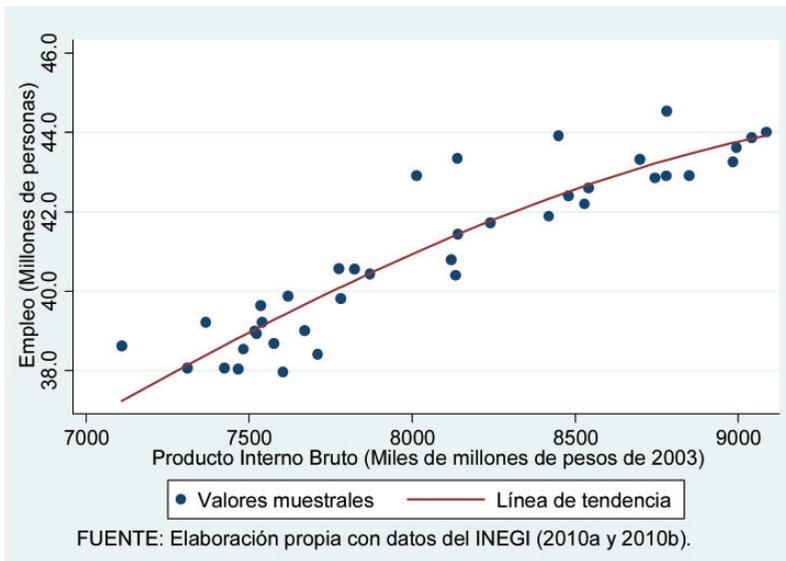
En donde el $\ln\beta_0$ es el valor de la ordenada en el origen, y β_1 mide el cambio en el logaritmo natural de L respecto al logaritmo natural de Q , que para fines prácticos se interpreta como la *elasticidad de L respecto a Q* :

$$\beta_1 = \frac{\partial L}{\partial Q} * \frac{Q}{L} \quad (5)$$

Ahora bien, si se observan los datos del PIB y del empleo mostrados en la gráfica 1, se estará de acuerdo en que, al menos durante ese periodo de análisis, muestran una tendencia ascendente muy clara. Sin embargo ambas series se aproximan, más que por una *tendencia temporal lineal*, por una *tendencia de tipo exponencial*. En los primeros

11. Si se rechaza $H_0: J_B = 0$, la distribución de los residuos no es normal.

Gráfica 3
Correlación no lineal entre PIB y empleo



años vemos que el cambio, tanto en el PIB como en el empleo es relativamente lento, y conforme transcurre el tiempo va aumentando. “Esto es consistente con una *tasa de crecimiento promedio constante*: el cambio porcentual es aproximadamente el mismo en cada periodo”.¹²

Esta exponenciación muestra que L_t , por sí misma, tiene una tendencia de la forma:

$$L_t = \exp(\beta_0 + \beta_1 t + u_t) \quad L_t = \exp(\beta_0 + \beta_1 t + u_t) \quad (6)$$

En donde la tendencia en el tiempo está representada por $t = 1, 2, \dots, T$ $t = 1, 2, \dots, T$. La estimación de (6) por mco implica transformar la ecuación a una de tipo semilogarítmica:

$$\begin{aligned} \ln L_t &= \beta_0 + \beta_1 t + u_t, & t &= 1, 2, \dots, T \\ \ln L_t &= \beta_0 + \beta_1 t + u_t, & t &= 1, 2, \dots, T \end{aligned} \quad (7)$$

β_1 en (7) es aproximadamente la tasa de crecimiento promedio por periodo de L_t , ya que para pequeñas modificaciones $\Delta \ln L_t = \ln L_t - \ln L_{t-1}$

12. Wooldridge, 2001: 333.

$\Delta \ln L_t = \ln L_t - \ln L_{t-1}$ es aproximadamente el cambio proporcional en L_t .

En el modelo estimado (8) la inclusión de la variable de tendencia permitió corregir, al aislar el efecto de tendencia en el tiempo del término de error u_t , la autocorrelación que presentó el modelo original (2).¹³ La especificación del modelo con tendencia fue la siguiente:

$$\ln L_t = \beta_0^* + \beta_1 \ln Q_t + \beta_2 t + u_t \quad \ln L_t = \beta_0^* + \beta_1 \ln Q_t + \beta_2 t + u_t \quad (8)$$

Donde $\beta_0^* = \ln \beta_0$, $\beta_0^* = \ln \beta_0$ del modelo original planteado en (1), β_1 es el valor de la elasticidad definido en (5) y β_2 la tasa de crecimiento promedio definida en (7). Los resultados de esta estimación (por mco) se muestran a continuación (los estadísticos t se escriben debajo de los coeficientes entre paréntesis):

$$\ln L_t = 14.04 + 0.2154 \ln Q_t + 0.0032 t$$

$$\ln L_t = 14.04 + 0.2154 \ln Q_t + 0.0032 t \quad (9)$$

(35.3) (8.4) (20.4)

$R^2 = 0.9883$ DW = 1.824 F = 1524.7 N = 39

Como se observa, todos los coeficientes estimados son estadísticamente significativos al 1%, y tanto el valor de R^2 como de F muestran un buen ajuste y significancia global del modelo. El estadístico Durbin Watson (DW) muestra la ausencia de autocorrelación de primer orden.¹⁴ El coeficiente β_1 estimado mostró una muy baja elasticidad del empleo respecto al PIB. Su valor se interpreta de la siguiente manera: por cada 1% que aumenta el PIB en México, el empleo apenas crece en un 0.2%, lo cual confirma la existencia de un severo problema estructural asociado al hecho de que el empleo responde muy lentamente a variaciones en el producto. Esta dificultad para generar empleos en nuestro país vuelve a ser evidente al observar el valor del coeficiente estimado β_2 , el cual mide el incremento porcentual del empleo por cada periodo de tiempo t . Su valor indica que el empleo crece 0.32% cada trimestre, lo cual, en efecto, es muy bajo.

Antes de analizar y discutir un poco más los resultados encontrados, se requiere hacer algunas precisiones sobre el estadístico que mide la bondad de ajuste del modelo, R^2 :

13. Antes de incluir la tendencia en el modelo se intentó corregir la autocorrelación mediante tres estrategias: a) introduciendo un esquema autorregresivo (AR) de primero y hasta de cuarto orden; b) estimar el modelo en diferencias, y c) introduciendo variables dicótomas para desestacionalizar la serie. Sin embargo, en ninguno de estos casos el problema se corrigió. Podría ser interesante aplicar —en un trabajo posterior— las técnicas desarrolladas en el análisis de series de tiempo.
14. Adicionalmente a la DW, se probó autocorrelación de segundo, tercero y cuarto orden; se probó la normalidad de los residuos, la no multicolinealidad, la ausencia de heteroscedasticidad y la estabilidad de los parámetros, siendo todas estas pruebas satisfactorias al 95% de confianza.

Las R cuadradas usuales y ajustadas de las regresiones con series de tiempo pueden ser artificialmente elevadas cuando la variable dependiente tiene tendencia. Por consiguiente, se requiere estimar la R^2 que sea comparable con la de los datos sin tendencia.¹⁵

Al hacer los cálculos sugeridos por Wooldridge para reestimar la R^2 , los resultados fueron que $R_{equiv}^2 = 0.6629$ $R_{equiv}^2 = 0.6629$. Esta R cuadrada podría parecer, a la vista de muchos, “baja”, más cuando se compara con otras R cuadradas de otros trabajos empíricos, en los que por lo general no calculan la R^2 que elimina el efecto tendencia en una serie de tiempo; además, “tomar R cuadrada como la principal medida de éxito de un análisis econométrico puede acarrear problemas”.¹⁶ Aun con todo, haber encontrado que dos terceras partes de las variaciones del empleo son explicadas por las variaciones de una sola variable —el PIB—, no parece despreciable.

Discusión de resultados y usos del modelo para fines de pronóstico

Este resultado de la elasticidad, aunque es el más bajo en relación con otras estimaciones realizadas para México, es consistente con hallazgos de estudios previos: “el crecimiento de la producción, en años recientes, tiende a generar menos empleos, lo cual se refleja en un menor valor de la elasticidad”.¹⁷

Si bien Kato presenta estimaciones en el sector industrial de la elasticidad empleo-producto, cita los trabajos de Contreras (2003), quien calculó —con datos del periodo 1994-2003— que la elasticidad para la economía mexicana es de 0.572; por su parte Hernández Laos (1999), mediante un procedimiento distinto, aisló el crecimiento del empleo en dos componentes de la siguiente manera:

$$GL_i = \alpha \cdot GQ_i - \beta + e_i$$

donde: GL_i es el crecimiento del empleo en la rama i de la economía mexicana; GQ_i es el crecimiento de la producción; α mide la elasticidad producto del empleo; β mide los desplazamientos del empleo no asociados a cambios en el producto que resultan de cambios autónomos de la productividad, y e_i es el error estocástico. Los resultados de esta ecuación indicaron, para los periodos 1981-1987 y 1988-1994, un valor de α (la elasticidad producto del empleo) de 0.361 y 0.649, respectivamente.¹⁸

En el trabajo realizado por el Centro de Estudios para un Proyecto Nacional (CEPNA, 1995) con datos del Sistema de Cuentas Nacionales del periodo 1970-1993, se construyó un modelo de cointegración, mediante el cual se demostró la relación de largo plazo, estable, entre el empleo y el producto, con una elasticidad de 0.75 del

15. Wooldridge, 2001: 338.

16. Ibídem, p. 40.

17. Kato, 2004: 85.

18. Para β los valores son 1.764 y -2.988, respectivamente. La metodología que utilizó este autor —de acuerdo con Kato— tiene la ventaja de identificar, de manera independiente, los cambios en el empleo que provengan o no del crecimiento de la producción.

primero respecto del segundo. Esta relación del empleo con el producto —de acuerdo con el mismo estudio— es de “equilibrio” en el siguiente sentido: cuando el empleo crece por encima o por debajo de sus valores determinados por su relación de largo plazo con el producto, ese crecimiento “excesivo” o “insuficiente” tiende a corregirse (este tipo de modelos es denominado “modelo de corrección de errores”). Así, suponiendo, por ejemplo, que tanto en el periodo $t-1$ como en el periodo t el empleo creció en “equilibrio”, en el periodo t y en el periodo $t + 1$ su tasa de crecimiento será la misma. En cambio, si en el periodo t el empleo creció “muy rápido” (por encima de su valor de “equilibrio”), entonces en el periodo $t + 1$ su tasa de crecimiento será inferior que la del periodo t . Esa relación es estable, y las fluctuaciones de corto plazo de la tasa de crecimiento del empleo se deben tan sólo a la ruptura (temporal) de su equilibrio con el producto; esa ruptura ocurre solamente debido a choques aleatorios.

Nuestra estimación sugiere que, aun cuando la economía crezca en el año 2010 a una tasa de 3.5% en el mejor de los casos (como varios analistas lo han pronosticado), los empleos apenas crecerían en 0.75%, que en términos absolutos escasamente podría representar un incremento de 329 mil 289 personas ocupadas.¹⁹ Ahora bien, si a este efecto (el “efecto PIB”) sumamos el “efecto tendencia” y la constante estimada por el modelo, el incremento en la cantidad de empleos que se generaría en este año (2010) sería de 361 mil 68 personas en promedio.

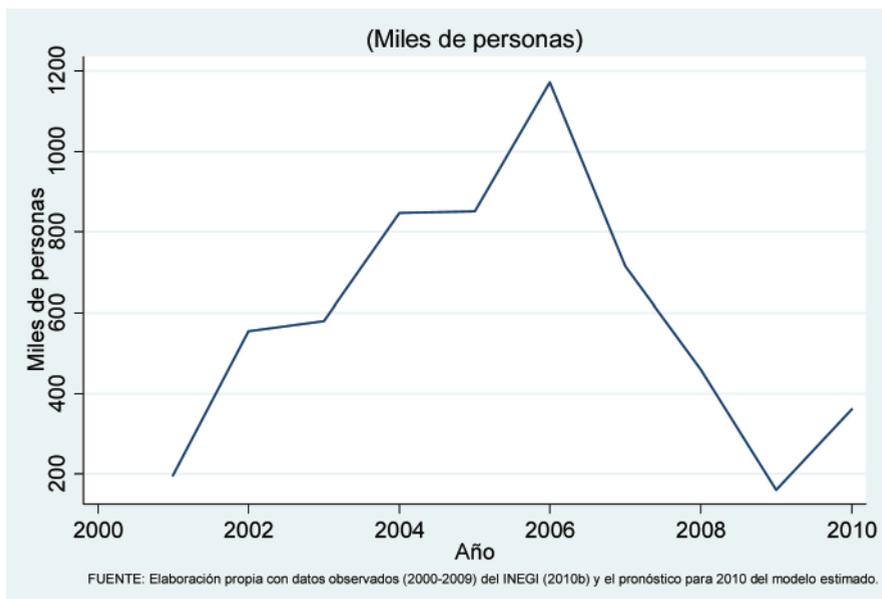
Esta estimación se realizó con base en la propuesta de Wooldridge, según la cual cuando se pronostica una variable logarítmica, $\tilde{\ln}(y)_t$ con tendencia (y/o una variable X logarítmica), deben tomarse las n observaciones en la muestra para hacer la regresión de y_t sobre $\exp(\tilde{\ln}y_t)$ sin intercepción, y si se toma \hat{y} , el coeficiente de $\exp(\tilde{\ln}y_t)$, entonces el pronóstico de y en el periodo $n + h$ es simplemente: $\tilde{f}_{n+h} = \hat{y} \cdot \exp[\hat{\alpha} + \hat{\beta}(n + h)]$.

La estimación anterior muestra el efecto *promedio* en la cantidad de los empleos que se estima se generarán en el año 2010, es decir, que como cada trimestre el volumen de ocupación se incrementa en una cantidad determinada, el incremento anual en el empleo debe calcularse como el promedio trimestral durante el año. Para comparar este incremento estimado en la ocupación respecto a los años anteriores, pueden representarse gráficamente los incrementos anuales desde el año 2000 de la ocupación total en México. El resultado se muestra en la gráfica 4.

Como se observa, el incremento en los empleos generados a partir del año 2001 fue sostenido hasta el año 2006. A partir de entonces, aunque se han generado empleos, éstos no siguieron la tendencia creciente y sostenida del periodo anterior.

19. En efecto, según la Encuesta Sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado de diciembre de 2009, que realiza mensualmente el Banco de México, las perspectivas de crecimiento del producto interno bruto en 2010 y 2011 podrían oscilar entre el 3 y 4%.

Gráfica 4
Incremento en la ocupación total. Pronóstico 2010



Conclusión

A la luz de estos resultados cabe destacar la conclusión más general del presente trabajo: si bien el empleo es explicado casi exclusivamente por el PIB, la elasticidad es muy baja, de apenas 0.2154. Ello significa que el empleo responde muy lentamente a variaciones en el producto, lo cual tiene severas consecuencias para la generación de empleos en México, ya que ante el crecimiento de 1% del PIB, el empleo apenas crecerá en 0.22% para el año 2010. Por consiguiente, el esfuerzo que tiene que hacer la economía para generar los empleos requeridos es considerablemente alto. Por esta razón son necesarias las estrategias activas sobre el mercado de trabajo que buscan, por medio de programas de atención al desempleo y a la población abierta, incrementar el empleo en nuestro país.

Este resultado en la estimación de la elasticidad, aunque es el más bajo en relación con otras realizadas para México, es consistente con hallazgos de estudios previos, en el sentido de que en general, no sólo es menor a la unidad, sino también muy baja —casi siempre alrededor o menor de 0.5.

Si bien es previsible un incremento de la ocupación para 2010 de alrededor de 361 mil personas en promedio durante el año, producto de una mejoría de la economía mexicana, éste será muy “pobre” en relación con la caída que desde el año 2006 se ha venido sucediendo. La promesa de Felipe Calderón que hiciera en campaña, de

convertirse en el “presidente del empleo”, de acuerdo con los datos observados y estimados en estos tres primeros años de gobierno, sigue estando pendiente.

Referencias bibliográficas

- Banxico (2009) *Encuesta Sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado*, diciembre. www.banxico.org.mx. Consulta: 4 de enero de 2010.
- Blanchard, Oliver (2004) *Macroeconomía*. España: Prentice Hall.
- Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S. C. (CEPNA) (1995) *Macroeconomía y mercado de trabajo en México. Antecedentes teóricos y empíricos y simulación de potencialidades de empleo*, reporte de investigación elaborado para la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), México.
- Chavarín, Rubén (2001) “El costo del desempleo medido en producto. Una revisión empírica de la ley de Okun para México”, *El Trimestre Económico*, vol. LXVIII, núm. 270. México: FCE.
- Contreras S., Hugo (2003) “Calculando el nuevo desempleo”, *Carta de Políticas Públicas*, núm. 34. México: UNAM-Facultad de Economía.
- Froyen, Richard (1997) *Macroeconomía. Teorías y políticas*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- González, J. A. (2002) *Labor Market Flexibility in Thirteen Latin American Countries and the United States: Revisiting and Expanding Okun Coefficients*. Stanford: Stanford University-Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper núm. 136.
- Hernández Laos, Enrique (1999) “Apertura comercial, productividad, empleo y contratos de trabajo en México”, en Víctor Torkman y Daniel Martínez (coords.), *Productividad y empleo en la apertura comercial*. Lima: Organización Internacional del Trabajo.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2010a) *Sistema de Cuentas Nacionales*. www.inegi.gob.mx. Consulta: mayo de 2010.
- (2010b) *Banco de Información Económica, Empleo y Desempleo*. www.inegi.gob.mx. Consulta: mayo de 2010.
- Kato Vidal, Enrique (2004) “Elasticidad producto del empleo en la industria manufacturera”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 35, núm. 138, julio-septiembre.
- Loria, Eduardo, y A. Sánchez (2007) *Determinantes del crecimiento del producto y del desempleo en México, 1985.1-2006.4: Un enfoque econométrico multivariado*, proyecto de investigación, PAPIIT, 3ª versión. México: DGAPA/UNAM.
- Loria, Eduardo, y Manuel Ramos (2006) *La ley de Okun: Una relectura para México, 1970-2004*, artículo elaborado como producto del proyecto de investigación: Empleo y Crecimiento Económico de México. Un análisis prospectivo al año 2020. México: DGAPA/UNAM.
- Noriega, Fernando (2001) *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*. México: McGraw-Hill/UNAM.

- Okun, A. (1962) *Potential GNP: Its measurement and significances*, reimpression de la 1962 proceeding of the business and economic statistic section of the American Statistical Association, Cowles Foundation, documento núm. 190.
- Ortiz, Etelberto (2003) “Fundamentos para la estabilidad macroeconómica y monetaria. Una visión alternativa”, en Ortiz (coord.), *Hacia una política monetaria y financiera para el cambio estructural y el crecimiento*. México: UAM-X/Plaza y Valdés.
- Wooldridge, Jeffrey (2001) *Introducción a la econometría*. México: Thomson Editores.

Anexo. Base de datos utilizada para el análisis y la estimación econométrica

<i>Periodo</i>	<i>PIB¹</i>	<i>T. c.²</i>	<i>PEA³</i>	<i>Ocupados³</i>	<i>Desocupados³</i>	<i>Tasa de desempleo⁴</i>
2000/02	7,467,022	2.3	39,043,393	38,044,501	998,892	2.6
2000/03	7,604,206	1.8	39,086,090	37,970,852	1,115,238	2.9
2000/04	7,711,481	1.4	39,325,442	38,410,024	915,418	2.3
2001/01	7,310,570	-5.2	39,199,182	38,070,545	1,128,637	2.9
2001/02	7,424,995	1.6	39,061,884	38,065,752	996,132	2.6
2001/03	7,482,968	0.8	39,638,179	38,535,226	1,102,953	2.8
2001/04	7,576,319	1.2	39,800,112	38,680,553	1,119,559	2.8
2002/01	7,110,650	-6.1	39,909,054	38,620,753	1,288,301	3.2
2002/02	7,523,639	5.8	40,085,234	38,939,664	1,145,570	2.9
2002/03	7,517,026	-0.1	40,252,703	38,993,490	1,259,213	3.1
2002/04	7,670,129	2.0	40,094,511	39,013,991	1,080,520	2.7
2003/01	7,367,208	-3.9	40,465,879	39,220,356	1,245,523	3.1
2003/02	7,539,839	2.3	40,417,155	39,221,542	1,195,613	3.0
2003/03	7,535,265	-0.1	41,301,033	39,635,359	1,665,674	4.0
2003/04	7,780,902	3.3	41,280,968	39,812,347	1,468,621	3.6
2004/01	7,619,234	-2.1	41,547,418	39,875,830	1,671,588	4.0
2004/02	7,822,461	2.7	42,100,766	40,561,014	1,539,752	3.7
2004/03	7,871,003	0.6	42,230,557	40,439,496	1,791,061	4.2
2004/04	8,134,017	3.3	41,970,528	40,401,660	1,568,868	3.7
2005/01	7,775,430	-4.4	42,215,661	40,575,874	1,639,787	3.9
2005/02	8,119,230	4.4	42,274,306	40,791,814	1,482,492	3.5
2005/03	8,140,956	0.3	43,070,310	41,435,979	1,634,331	3.8
2005/04	8,419,100	3.4	43,232,383	41,880,780	1,351,603	3.1
2006/01	8,240,421	-2.1	43,249,664	41,721,115	1,528,549	3.5
2006/02	8,528,752	3.5	43,575,476	42,197,775	1,377,701	3.2
2006/03	8,541,490	0.1	44,388,913	42,604,003	1,784,910	4.0
2006/04	8,744,937	2.4	44,447,032	42,846,141	1,600,891	3.6
2007/01	8,479,625	-3.0	44,148,391	42,400,462	1,747,929	4.0
2007/02	8,778,590	3.5	44,411,852	42,906,656	1,505,196	3.4

<i>Periodo</i>	<i>PIB¹</i>	<i>T. c.²</i>	<i>PEA³</i>	<i>Ocupados³</i>	<i>Desocupados³</i>	<i>Tasa de desempleo⁴</i>
2007/03	8,849,592	0.8	44,667,303	42,916,569	1,750,734	3.9
2007/04	9,085,562	2.7	45,621,685	44,005,604	1,616,081	3.5
2008/01	8,698,038	-4.3	45,100,021	43,320,677	1,779,344	3.9
2008/02	9,040,647	3.9	45,460,003	43,866,696	1,593,307	3.5
2008/03	8,994,895	-0.5	45,535,466	43,625,738	1,909,728	4.2
2008/04	8,984,242	-0.1	45,178,213	43,255,617	1,922,596	4.3
2009/01	8,013,977	-10.8	45,204,274	42,915,615	2,288,659	5.1
2009/02	8,139,317	1.6	45,709,355	43,344,281	2,365,074	5.2
2009/03	8,448,990	3.8	46,842,248	43,917,203	2,925,045	6.2
2009/04	8,780,310	3.9	47,041,909	44,535,314	2,506,595	5.3

Notas: 1/ Millones de pesos a precios de 2003; 2/ Es la tasa de crecimiento respecto del periodo anterior; 3/ Número de personas; 4/ La tasa de desempleo es la proporción de personas desocupadas respecto a la PEA multiplicada por 100: $TD = (\text{desocupados}/PEA) * 100$.

Fuente: datos del PIB: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Datos de empleo: INEGI, Banco de Información Económica, Empleo y Desempleo. www.inegi.gov.mx. Consulta: mayo de 2010.

Envío a dictamen: 03 de septiembre de 2010

Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Dinámica reciente del gran comercio al por menor en México e implicaciones en sus regiones socioeconómicas

ANA ROSA MORENO PÉREZ¹
MARTÍN VILLALOBOS MAGAÑA

Resumen

La globalización ha provocado un sinnúmero de cambios en México. En el ámbito económico, por ejemplo, ha manifestado importantes transformaciones en el sector comercio, donde los grandes corporativos multinacionales tienen un importante papel al coexistir con un sector de comercio tradicional. El propósito central de este trabajo es analizar las características del sector comercio al por menor, principalmente de tiendas de autoservicio y departamentales, a la luz de las grandes empresas que dirigen dichas transformaciones, para evidenciar sus rasgos generales y señalar algunas importantes limitaciones que afectan la marcha general de la economía en las diferentes regiones del país.

Palabras clave: Comercio, tiendas departamentales, ventas al por menor.

Abstract

Globalization has brought many changes in Mexico. In the economic sphere this phenomenon has brought significant changes in the trade sector, where large multinational corporations have an important role. The main purpose of this paper is to analyze the characteristics of the retail sector, mainly in departmental self-service stores, in relation with large companies who run these changes.

Keywords: Trade, department stores, retail sector.

1. Profesores del Departamento de Estudios Regionales y del Departamento de Economía, respectivamente. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara.

Introducción

La reciente etapa de cambios estructurales en la economía mexicana —propiciados por el nuevo patrón de acumulación orientado hacia la liberalización de los mercados— ha manifestado también transformaciones en la actividad comercial al detalle, fundamentalmente en los grandes establecimientos, como los supermercados (que están divididos en megamercados e hipermercados), en las tiendas departamentales y las especializadas, todos los cuales integran el grupo moderno.² Lo contrario se registra en el grupo tradicional que, como su nombre lo indica, permanece con las mismas características que lo han definido desde décadas anteriores.

Por ello, a partir del conocimiento de los cambios estructurales registrados en el grupo moderno —los cuales se empezaron a reflejar desde la década de los años noventa—, que a su vez trajeron una nueva forma de hacer competencia y rompieron con los perfiles tradicionales de venta establecidos años atrás, en este trabajo se busca dimensionar las implicaciones que tiene el gran comercio, o comercio moderno, para las diferentes regiones socioeconómicas, revisando principalmente algunas variables, tales como empleo, remuneraciones, valor agregado, subcontratación e inversión extranjera. La clasificación utilizada en este trabajo es la realizada por el INEGI.³ Esta clasificación agrupa a todos los estados del país en siete regiones socioeconómicas, donde la 1 indica la región con el menor nivel de ventajas relativas y la 7 la de mayor nivel.⁴

-
2. En la literatura relacionada encontramos que generalmente es aceptado considerar al grupo moderno al que está constituido por comercios grandes (101 y más personal ocupado) y medianos (31 a 100), y al tradicional por micros (0-10) y pequeños (11 a 30), según clasificación presentada en el *Diario Oficial de la Federación*, 2002.
 3. El INEGI tiene en su página un mapa interactivo de las regiones socioeconómicas de México, el cual es útil ya sea para estudios de mercado, apoyo en investigaciones, o conocer qué nivel de oportunidades tenemos en nuestro estado, municipio y colonia en comparación con los niveles que han alcanzado otras regiones.
 4. Los principales indicadores que se utilizaron para desarrollar este mapa de niveles socioeconómicos (anteriormente llamado mapa de niveles de bienestar en México) son: a) infraestructura de la vivienda (agua entubada, luz, drenaje); b) calidad de la vivienda (piso que no sea de tierra, material de las paredes y techos); c) hacinamiento (cuántos habitantes hay por cada habitación de la vivienda); d) equipamiento en la vivienda (baños, calentadores a gas, refrigerador, televisión, teléfono, vehículos); e) salud (hijos sobrevivientes de mujeres de 20 a 34 años, porcentaje de derechohabientes a servicios de salud, porcentaje de gente mayor de 65 años con acceso a servicios de salud, porcentaje de personas menores de 18 años derechohabientes a servicios de salud y porcentaje de mujeres jefas de hogar derechohabientes a servicios de salud); f) educación (porcentaje de alfabetismo, asistencia a diferentes niveles escolares, promedios de escolaridad, y porcentaje de hogares donde el jefe tiene primaria completa o más); g) empleo (porcentaje de población económicamente activa, mujeres ocupadas, niveles salariales, personas beneficiadas por los salarios). El INEGI hace la aclaración de que no es un mapa de distribución de la riqueza ni tiene el propósito de medir pobreza, bienestar o marginación (http://www.economia.com.mx/regiones_socioeconomicas_de_mexico.htm).

Contexto teórico

La reciente composición del origen de los capitales, donde es muy importante la participación de inversionistas extranjeros y de éstos con nacionales, ha estado justificada por los hacedores de la política económica en el país en aras de una mayor competitividad y mayor bienestar para los consumidores. Si estas premisas han constituido desde los inicios de la teoría del comercio internacional el principal argumento a favor del libre comercio, los recientes debates sobre el papel del capital extranjero y de las empresas multinacionales en el desarrollo requieren de particulares exámenes acerca de si los beneficios pesan más que los costos.

Krugman (1994: 290) ha señalado que

La doctrina del desarrollo desigual hace referencia a los efectos del comercio exterior en el desarrollo. Muchos países en vías de desarrollo han sido afectados de la misma forma por los efectos de la inversión extranjera, especialmente cuando llega como inversión directa por medio de empresas multinacionales.

Si bien la oposición a las multinacionales extranjeras se ha basado históricamente en la preocupación por la soberanía nacional, con múltiples referencias que pueden hacerse a casos concretos de América Latina, recientemente las inquietudes sobre estas empresas se han orientado más hacia el papel de la tecnología, tanto la tecnología apropiada como al tema de la transferencia de tecnología. Sin embargo, a pesar de que los flujos de IED se ubican en el sector servicios en 60%, la mayor parte de los estudios se han concentrado en el caso de la industria manufacturera.

No obstante, considerando la incipiente teoría de la inversión extranjera, de corte neoliberal, se espera que la empresa multinacional produzca ganancias globales, pero también efectos sobre la distribución de la renta que perjudican a diferentes sectores, efectos que se producen más dentro de los países que entre los países con inversiones en común. Al respecto, teóricos como Krugman señalan que “probablemente las empresas multinacionales no son un factor tan importante en la economía mundial como su apariencia podría sugerir; su papel no es ni más ni menos beneficioso que otras interrelaciones internacionales” (Krugman, 1994: 193). La voz de estos expertos refleja una visión que impera en las altas esferas gubernamentales del país y que de una u otra forma evita imponer lo que se llama “requerimientos de desempeño” sobre las firmas extranjeras, tales como la estipulación de un porcentaje mínimo de empleados locales (a niveles de mandos medios y altos), de utilidades que puedan repatriar al país de origen, u otros.

Los presuntos beneficios y costos que surgen de una entrada directa de capital a un país anfitrión generalmente son sujetos de mayores controversias y han sido objeto de mayor discusión. De acuerdo con Appleyard (2003: 212-214), algunas de las ganancias potenciales son: aumento en la producción (ante el aumento en la inversión); aumento en los salarios (que surge como redistribución de las utilidades del capital doméstico); aumento en el empleo (si hay exceso de oferta de trabajo); aumento en las exportaciones, mayor recaudación de impuestos (ante mayores utilidades y mayo-

res ingresos, la fuente de recaudación aumenta; éstos podrían utilizarse en proyectos de desarrollo y gastar los recaudos en forma sabia y abstenerse de imponer una tasa muy alta sobre la firma extranjera, ya que esto sólo podría hacer que la firma dejara el país); obtención de economías de escala (si las actividades del inversionista producen economías de escala, los precios al consumidor podrían reducirse); debilitamiento del poder del monopolio doméstico (la teoría nos dice que esta forma de movilidad internacional de capital puede operar como una forma de política antimonopolio).

Ahora bien, respecto a los costos potenciales de la inversión extranjera directa algunas de las desventajas que generalmente se comentan y que menciona Appleyard son: pérdida de control sobre la política doméstica; aumento del desempleo (la firma extranjera puede traer sus propias técnicas intensivas en capital al país anfitrión, técnicas que pueden ser inadecuadas para un país con abundancia en trabajo; por tanto, la firma extranjera contrata relativamente pocos trabajadores y desplaza a muchos otros debido a que las firmas locales salen del negocio); establecimiento de monopolio local (supuesto contrario al que establece que la IED termina con un monopolio local); atención inadecuada al desarrollo de una educación y una capacitación locales (argumento presentado desde 1972 por Hymer, cuando manifestó que la compañía multinacional que opera en el país anfitrión reserva los empleos que requieren conocimiento experto y capacidades empresariales para la casa matriz, mientras que los empleos en operaciones subsidiarias en el país anfitrión están a niveles más bajos de destreza y capacidad; por lo tanto se puede decir que la fuerza laboral y los gerentes del país anfitrión no adquieren nuevas destrezas).

Otras desventajas para el país anfitrión hacen referencia a: impacto adverso sobre los términos de intercambio, el uso de precios de transferencia (los registrados en el comercio internacional intrafirmas) mediante los cuales se pueden deteriorar también los términos de intercambio, menor ahorro doméstico, menor inversión doméstica e inestabilidad de la balanza de pagos y el tipo de cambio (si la IED importa la mayoría de insumos o reenvía las utilidades a la casa matriz).

Otro aspecto relevante para contextualizar nuestro análisis es el reciente fenómeno de la subcontratación u *outsourcing*.

El empleo de subcontratistas no ha sido nunca un hecho aislado, sino que se relaciona con procesos más amplios de la industria y el mercado laboral, constituyéndose en un versátil y funcional instrumento para diversas necesidades empresariales (Carrasco, 2004: 86).

También este término ha estado asociado al fenómeno de la “exteriorización” de la empresa, que a su vez conduce a lo que se ha llamado “empresa escueta”, la cual se basa en ahorros de mano de obra mediante el recurso, entre otros elementos, al empleo masivo de trabajo subcontratado, el cual se presta a su vez en régimen de precariedad laboral (temporalidad o trabajo a tiempo parcial, o ambos simultáneamente) y de precariedad. Este fenómeno no sólo es parte de un esquema de flexibilización de las condiciones de trabajo, donde se esperaba sólo menor “rigidez”, sino que estaríamos hablando de una etapa de posflexibilización “porque la empresa al externalizar

el proceso productivo, en definitiva excluye al trabajador de la tutela del contrato de trabajo típico, reservado para los trabajadores internos” (ídem).

Es evidente que éste es un fenómeno multicausal, pero ligado al desarrollo tecnológico de las últimas décadas, que produce efectos objetivos en el mundo laboral independientemente de la voluntad de los actores, generando con ello cambios estructurales. Dentro de este marco se recrudecen las condiciones laborales con aplicaciones muy exigentes de los principios del trabajo intensivo, donde se obliga a los trabajadores a realizar tareas que antes hubieran hecho dos o tres trabajadores.

Panorama general del sector comercio en México

Las actividades terciarias tienen un papel cada vez más importante en la estructura productiva y social del país. Sin embargo, se han estudiado menos que las actividades primarias y secundarias, con un efecto desfavorable en las políticas públicas.

La investigación de las características del sector comercio en México empezó a cobrar importancia a mediados de los ochenta; no obstante, estas actividades participaron aproximadamente con 10% del PIB de México entre 1994 y 2009 (INEGI, consultado en el BIE), lo que aunado al grado de penetración cada vez mayor del comercio en tiendas departamentales y de autoservicio, es un sector que todavía dista mucho de estar bien comprendido en la práctica de las políticas públicas y económicas, y casi también en el campo de la investigación académica.

Los censos económicos no están diseñados en principio para generar información con enfoque de género. Sin embargo, desde 1930 captan información de ocupación por sexo en los diferentes sectores económicos, susceptible de ser usada bajo dicho enfoque. Así, este sector es el principal generador de empleo para las mujeres, pero también concentra la generación de empleo de poca productividad, baja remuneración y de baja calificación laboral.

De acuerdo con datos del censo de 2009, las remuneraciones por personal ocupado en el sector comercio son las más bajas (28.9 miles de pesos anuales, contra 80 mil en las manufacturas y 52 mil en los servicios no financieros). Además, es el sector que más personal no remunerado ocupa, 47% contra 15% en manufacturas y 32% en servicios no financieros.

Para el censo de 2004 los productos alimenticios al por menor, no alimenticios al por menor, y tiendas departamentales tienen predominancia de mujeres en su personal ocupado. El personal no remunerado femenino es mayoría en 29 de las 32 entidades del país, destacando Oaxaca, Guerrero y Chiapas al sur del país.

De acuerdo con los resultados de los últimos censos económicos (2004 y 2009), el sector comercio representa en promedio 51.3% de las unidades económicas que existen en el país y 30.6% del personal ocupado total. A diferencia, por ejemplo, de la industria manufacturera, que tiene aproximadamente 10% de los establecimientos pero ocupa 24% del personal. Estamos hablando de que el comercio es entonces una fuente muy importante de empleos con una menor concentración y dispersión de establecimientos que el sector manufacturero. Y comparado con el sector de servicios

Cuadro 1
 Características principales de las unidades económicas del sector privado
 y paraestatal por tipo de actividad económica, 2008

Sector	Personal ocupado total										
	Unidades económicas	Total	Personal ocupado remunerado	Personal ocupado no remunerado	Personal ocupado remunerado/personal ocupado total (%)	Personal ocupado no remunerado	%	Personal ocupado no dependiente de la razón social	Personal ocupado no dependiente de la razón social/personal ocupado total	Total de remuneraciones	Remuneraciones per cápita
Total	3,735,347.00	20,254,726.00	11,395,332.00	6,044,130.00	56.26	718,640.00	29.84	2,815,234.00	13.90	1,166,393,901.00	57.59
Industrias manufactureras	435,436.00	4,522,799.00	3,175,686.00	70.22	70.22	15.89	628,647.00	13.90	13.90	360,955,506.00	79.81
Comercio	1,869,477.00	6,183,596.00	2,357,915.00	38.13	2,899,034.00	46.88	926,647.00	14.99	14.99	174,318,942.00	28.19
Servicios privados no financieros	1,351,477.00	6,957,249.00	3,914,319.00	56.26	2,237,566.00	32.16	805,364.00	11.58	11.58	367,795,349.00	52.87
Resto de sectores	79,314.00	2,591,082.00	1,947,412.00	75.16	188,920.00	7.29	454,750.00	17.55	17.55	263,324,104.00	101.63

Fuente: INEGI (2010) Censos económicos 2009. Resultados oportunos. Cifras preliminares.

privados no financieros, éste es el segundo más importante en cuanto a establecimientos económicos, con 35%, y superó un poco la proporción de personal que ocupa el sector comercio, con 33.2% contra 30.6% ocupado por el comercio⁵ (véase cuadro 1).

Respecto a la participación porcentual de las entidades federativas en las actividades económicas, en la división de comercio, restaurantes y hoteles, es el Distrito Federal el más importante, seguido del Estado de México, Jalisco, Nuevo León, Chihuahua, Veracruz, Quintana Roo, Guanajuato, Baja California y Puebla. Estos 10 estados generan 70% del PIB nacional en el sector comercio (datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, consultado en el BIE).

El comercio en las entidades federativas

Las entidades de la República Mexicana que más personal ocupan en el sector comercio son el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Veracruz, Nuevo León y ya recientemente Puebla, tanto en el censo económico de 1999 como en el de 2009. Estos estados, con excepción de Veracruz, se encuentran en la clasificación más alta de la jerarquía socioeconómica de acuerdo con el INEGI. Por otra parte, algunos estados que tienen muy poca participación en el personal dedicado al comercio han mostrado recientemente el mayor dinamismo de entre todos los estados, con tasas de crecimiento de casi el 100%; tales estados son Campeche, Tlaxcala, Guerrero, Yucatán y Chiapas, clasificados dentro de las regiones socioeconómicas de bajo nivel.

Este gran dinamismo en algunos estados donde no había una vocación comercial de gran tradición, puede tener muchas lecturas. Podemos interpretarlo como un cambio en los patrones productivos donde el sector manufacturero y el agrícola ceden frente al comercio, que ha facilitado la incorporación de empleos menos calificados en zonas urbanas, o la proliferación de microcomercios, dadas las menores inversiones iniciales que requiere el sector, aunque con tasas de mortalidad muy altas (cuadro 2).

Características del comercio al por menor

El sector comercio se divide en dos subsectores: comercio al por mayor y comercio al por menor. En 2008 el primero sólo representó 6.3% de los establecimientos del sector, mientras que el segundo agrupó 93.7%. En cuanto a personal ocupado, el primero ocupó a 17.2%, y el comercio al por menor dio ocupación a 82.8%⁶ (véanse gráficas 1 y 2).

5. INEGI, "Los grandes sectores en breve. Análisis comparativo", *Censos Económicos 2004 y 2009*, cuadro 5.
6. INEGI, "Los grandes sectores en breve. Análisis comparativo", *Censos Económicos 2004 y 2009*, cuadro 7.

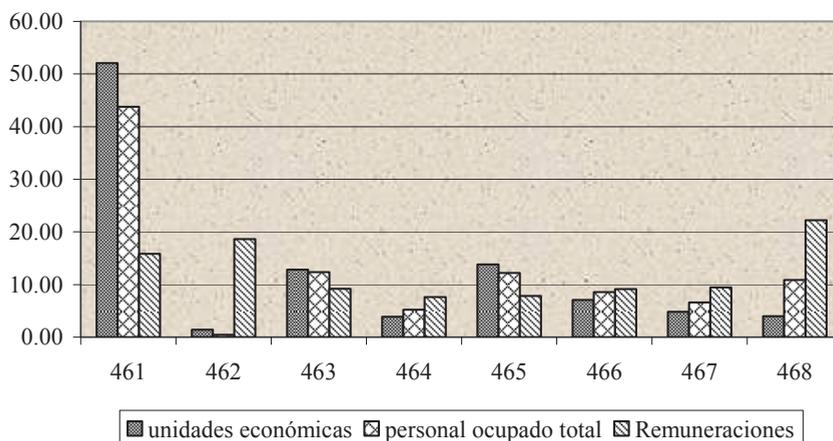
Cuadro 2
Personal ocupado en el sector comercio. Entidades federativas con mayor participación y crecimiento, 1999 y 2009

Entidad	Personal ocupado		Participación porcentual		Crecimiento 2009/1999	Región socioeconómica*
	1999	2009	1999	2009		
<i>Estados con mayor participación en el sector comercio</i>						
Distrito Federal	589,873	783,078	15.59	12.66	32.75	7
Estado de México	409,063	744,072	10.81	12.03	81.90	4
Jalisco	290,832	481,318	7.68	7.78	65.50	6
Nuevo León	205,979	343,211	5.44	5.55	66.62	6
Veracruz	201,603	294,031	5.33	4.76	45.85	2
Total			44.84	42.78		
<i>Estados con mayor crecimiento en el sector comercio 2009/1999</i>						
Campeche	23,134	42,061	.61	.74	81.81	2
Tlaxcala	30,165	60,465	.82	.98	100.45	3
Guerrero	87,441	170,832	2.31	2.76	95.37	1
Yucatán	66,244	129,404	1.75	2.09	95.34	4
Chiapas	92,321	179,612	2.44	2.9	94.55	1

* Véanse notas a pie de página 4 y 5.

Fuente: elaborado con base en datos tomados de http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/1999/comercial/rdcomer.pdf y http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/ce2009/res_oportunos/RO-09_Version_completa.pdf (Cuadro 4)

Gráfica 1
Principales características de los subsectores de comercio al por menor, 2008 (por ciento)

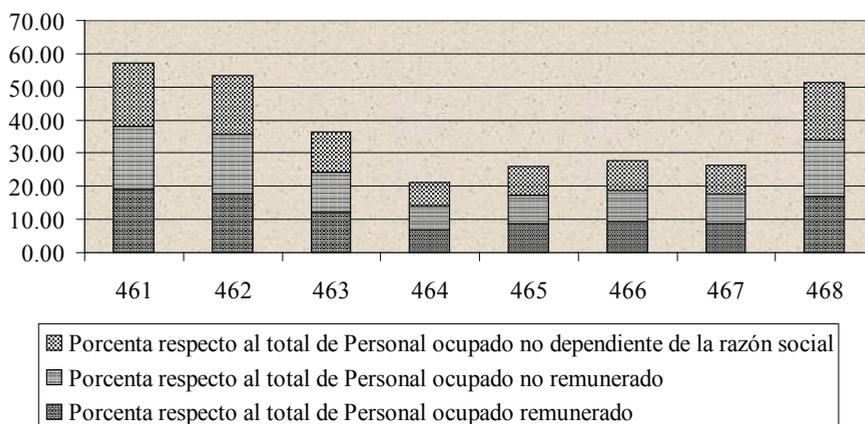


Nota: los subsectores son: 461, “Comercio al por menor de abarrotes, bebidas y tabaco”; 462, “Tiendas de autoservicios y departamentales”; 463, “Textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado”; 464, “Artículos para el cuidado de la salud”; 465, “Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal”; 466, “Enseres domésticos, computadoras, artículos para la decoración de interiores y artículos usados”; 467, “Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios”; 468, “Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes”; 469, “Comercio a través de Internet, catálogos, impresos, televisión y similares (la participación de este subsector es muy pequeña en relación con los demás, por lo que no se incluyó en la gráfica).

Fuente: elaborada con base en datos del inegi. http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/Tablas/RO_Tabulado6.xls

Gráfica 2

Personal ocupado desgregado del comercio al por menor, 2008 (por ciento)



De los nueve subsectores en que se divide el comercio al por menor, es interesante observar la proporción tan diferente que existe en el subsector 462, de comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales. Con datos del censo económico de 2009, es el que proporcionalmente tiene el menor número de establecimientos (1.4% del total de establecimientos comerciales) y genera un alto nivel de comercio que se refleja en altos niveles de personal ocupado (10.4% del sector), remuneraciones (12.2% del sector), valor agregado (12.3%) y sobre todo la mayor proporción de formación bruta de capital fijo, que es de 36.5%, es decir, son las inversiones que llevan a cabo estos establecimientos para incrementar sus activos fijos.⁷ Además, este subsector es el que más personal ocupa en la clasificación de no dependiente de la razón social, que es de 37.3%.

7. En particular, la clase 462111 (“Comercio al por menor en supermercados”) tiene 0.16% de los establecimientos ocupados pero genera 11% del valor agregado del sector comercio.

De acuerdo con los resultados de la Encuesta Anual del Comercio, en el periodo 2004-2008 (datos 2003-2007, cuadro 11 de la Encuesta) el margen bruto de comercialización (MBO) presentó un comportamiento regular en beneficio de las unidades económicas que conforman el sector, con un promedio anual de 125.2% entre 2003 y 2007,⁸ mientras que el personal ocupado en ese sector aumentó 3.3 puntos porcentuales (de 18.5 a 21.8%) y las ventas lo hicieron 10.5 puntos (de 13.8 a 23.9%). En suma, no ha habido aumentos importantes de personal en relación con sus ventas, sin embargo su margen bruto de comercialización así como el margen de operación (MO = MBO - remuneraciones y demás gastos) o también llamado ganancias, son positivos.

El estrato de comercios grandes está compuesto por los establecimientos que ocupan a más de 101 personas. De acuerdo con los dos últimos censos económicos, de 2003 a 2008 el número de establecimientos grandes creció 22% pero el número de personal que ocupó sólo aumentó en 15.3%. Al compararlo dentro de los demás estratos de unidades económicas, el aumento en su participación no fue muy significativo, continuó representando aproximadamente 0.17% de los establecimientos del sector; sin embargo, en términos del personal ocupado disminuyó su participación relativa de 13.8 a 12.5%. El resto de los estratos tuvo un comportamiento positivo en ambas variables, creció el personal ocupado más que en la misma proporción que lo hizo el número de establecimientos. Incluso es notable que el estrato de microempresas haya mostrado el mayor crecimiento del periodo en relación con las unidades económicas. Es decir, el personal ocupado aumentó 10 puntos más que lo que creció el número de establecimientos. Con los establecimientos grandes vimos que sucedió lo inverso (cuadro 3).

Cuadro 3
Unidades económicas en el comercio al por menor por estrato de personal ocupado, 2003 y 2008

	<i>Unidades económicas</i>		<i>Personal ocupado</i>		<i>Unidades económicas</i>		<i>Personal ocupado</i>		<i>Crecimiento porcentual 2008/2003</i>	
	<i>Valores absolutos</i>				<i>Participación porcentual</i>				<i>Unidades económicas</i>	<i>Personal ocupado</i>
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008		
Micro	1,464,928	1,714,950	2,859,222	3,680,486	98.08	97.93	70.86	71.86	17.07	28.72
Pequeña	20,900	26,393	346,718	436,933	1.4	1.51	8.59	8.53	26.28	26.02
Mediana	5,327	6,903	270,558	360,340	0.36	0.39	6.7	7.03	29.59	33.18
Grande	2,435	2,989	558,725	644,194	0.16	0.17	13.85	12.58	22.75	15.3
Total	1,493,590	1,751,235	4,035,223	5,121,953	100	100	100	100	17.25	29.63

Fuente: elaborado con base en INEGI (s/f) Los grandes sectores en breve. Análisis comparativo. Censos económicos 2004 y 2009.

8. El margen bruto de comercialización es la variable censal "Ventas netas de mercancías a costo de las mercancías revendidas".

Bajo estas características de la gran empresa en el sector comercio al por menor de México, puede decirse que está en una posición de liderazgo nacional cuando tiene capacidad de condicionar y orientar la dinámica de dicho sector. Como señala Garrido (1997: 4 y 5), al erigirse unilateralmente en el principal actor que jala al resto de estratos de empresas,

[...] esta vinculación de la configuración de un cierto liderazgo económico empresarial respecto a los cambios en la organización económica sectorial y nacional no se produce con una causalidad unidireccional, sino mediante una interacción compleja. Cabe indicar que este concepto de liderazgo económico no implica que el mismo se asocie necesariamente con una dinámica económica positiva para los otros actores y para la economía en su conjunto, ya que múltiples experiencias muestran que han existido liderazgos económicos exitosos y sostenidos concomitantes con evoluciones adversas para el conjunto de la población y de la economía nacional.

En un apartado más adelante revisamos un caso de liderazgo con IED.

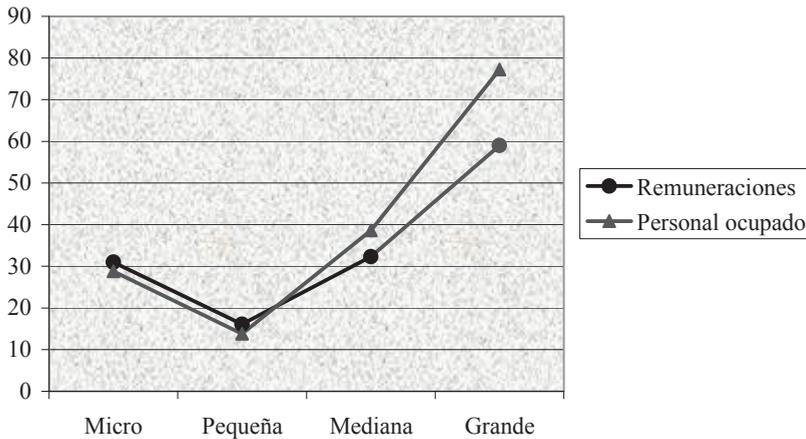
El comercio en la rama de tiendas de autoservicio y departamentales

Ahora bien, una vez identificado que el comercio al por menor cuenta con el menor número de establecimientos pero el mayor peso relativo en indicadores tales como personal ocupado, remuneraciones, valor agregado y personal no dependiente de la razón social, pasamos a conocer las principales características del comercio al por menor, particularmente en tiendas de autoservicio y departamentales. Esta dinámica es en gran medida un reflejo de las transformaciones que están ocurriendo en un contexto de apertura a la inversión extranjera en el comercio y de asociación con empresas nacionales.

La Encuesta Anual del Comercio 2008 que elabora el INEGI proporciona información por estrato de establecimientos. Dentro de este subsector, de todos los establecimientos grandes, la rama de tiendas de autoservicio y departamentales es la que ocupa 85% del personal ocupado no dependiente de la razón social, es decir, subcontratado, cuando el promedio de todo el subsector es de 54%. También es significativo que de los establecimientos medianos de comercio al por menor, 44% están en esta misma condición de subcontratación. Esto nos habla del alto grado de *outsourcing* que existe en los medianos y grandes establecimientos de comercio al por menor, que en su mayoría pertenecen al ramo de autoservicios y departamentales. Si se compara este estrato con los demás del subsector, es el único donde la diferencia entre personal ocupado y remuneraciones es más marcada: en ésta las remuneraciones son 18 puntos menores que la proporción del personal ocupado en todas las grandes empresas del subsector (gráficas 3 y 4).

Esta encuesta presenta otro dato relevante: si hacemos la distinción entre tiendas de autoservicio y departamentales, las primeras son las más importantes dentro de esta rama de actividad. Tanto en el estrato micro, como pequeño y mediano, la proporción del personal ocupado y el de las remuneraciones tienen corresponden-

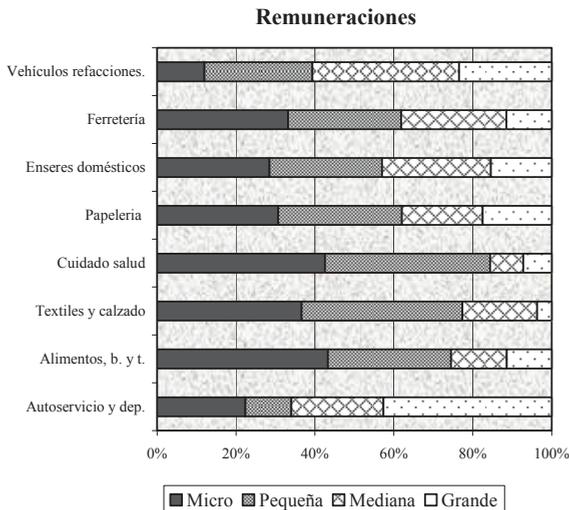
Gráfica 3
 Distribución porcentual de las unidades de comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales, 2007



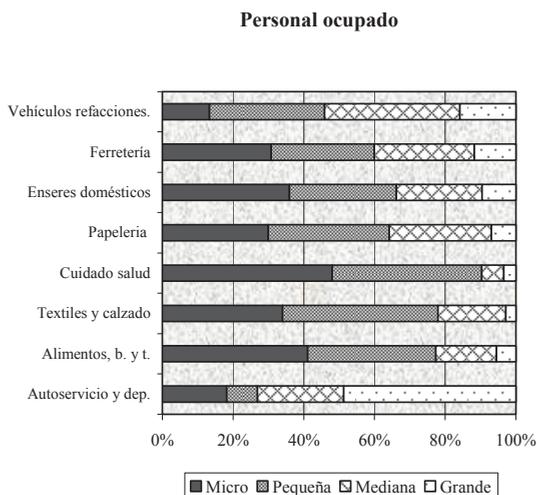
Nota: la distribución porcentual se refiere a la proporción que cada rama de actividad representa en cada estrato de personal ocupado.

Fuente: elaborada con datos de la Encuesta Anual del Comercio 2008, INEGI, cuadro 2.8.

Gráfica 4
 Distribución porcentual de las unidades comerciales por estratos de personal, 2007



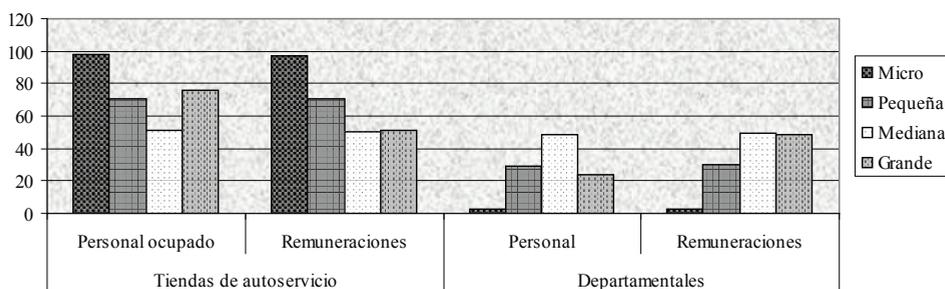
Gráfica 4
Distribución porcentual de las unidades comerciales por estratos de personal, 2007 (continuación)



Nota: la distribución porcentual se refiere a la proporción que cada rama de actividad representa en cada estrato de personal ocupado.

Fuente: elaborada con datos de la Encuesta Anual del Comercio 2008, INEGI, cuadro 2.8.

Gráfica 5
Distribución porcentual de las unidades del comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales, según estratos de personal, 2007

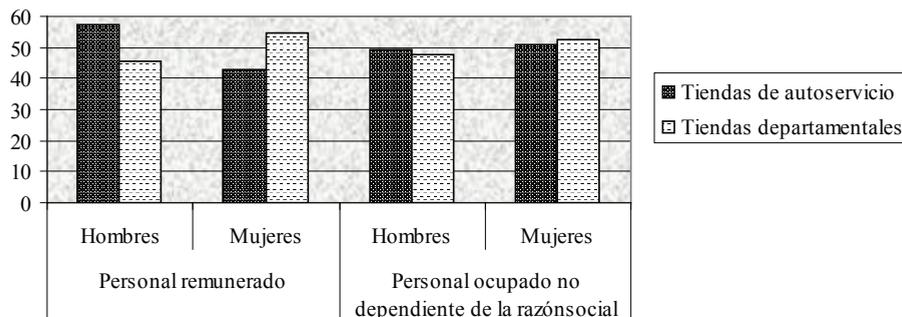


Nota: la distribución porcentual se refiere a la proporción que cada rama de actividad representa en cada estrato de personal ocupado.

Fuente: elaborada con datos de la Encuesta Anual del Comercio 2008, INEGI, cuadro 2.10.

Gráfica 6

Distribución porcentual de las unidades del comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales, según sexo del personal ocupado, 2007



Fuente: Encuesta Anual del Comercio 2008, INEGI, cuadro 7.

cia. Pero en el estrato grande, mientras que los autoservicios ocupan más personal y ofrecen menos remuneraciones, en las tiendas departamentales sucede lo contrario: ocupan menos personal y representan una proporción mayor en sus remuneraciones (gráfica 5).

De la gráfica anterior podemos inferir la primacía de las tiendas de autoservicio entre las de otros tamaños. Por su parte, la micro genera la mayor parte del personal empleado y proporciona el mayor porcentaje de remuneraciones en comparación con el departamental. Igual caso, pero en menor cantidad, ocurre con la pequeña y mediana empresa. Pero en el caso del estrato grande, aunque representa la mayor parte del subsector, no ocurre lo mismo con las remuneraciones: éstas se dividen en partes casi iguales entre las que proporcionan las tiendas de autoservicio y las tiendas departamentales (gráfica 6).

En esta rama de actividad es muy marcada la diferencia salarial entre sexos, así como la participación de la mujer en el mercado laboral. Un ejemplo nos lo da la Encuesta Anual del Comercio 2008, al mostrar que en las tiendas de autoservicio el personal remunerado es mayoritario en hombres; en cambio, en el personal ocupado no dependiente de la razón social es un poco mayor el de mujeres. En las tiendas departamentales es mayoría el personal remunerado femenino, pero también es mayor el número de mujeres que no dependen salarialmente de la razón social.

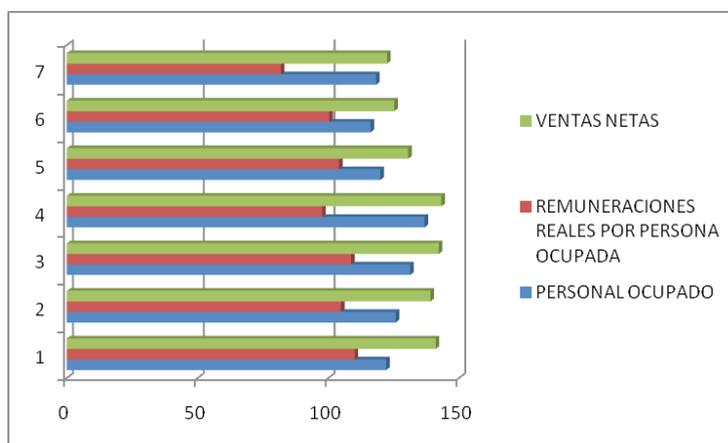
Por regiones socioeconómicas

La clasificación de regiones socioeconómicas que utiliza el INEGI nos es de utilidad para identificar la dinámica comercial que se genera en los estados con características o ventajas relativas similares. De esta forma hemos agrupado la información de los estados o áreas urbanas, según sea el caso, según nivel de la clasificación referida. Si bien los

estados de cada región no necesariamente se encuentran cercanos geográficamente, es de esperar impactos similares de la dinámica comercial en su desarrollo local.⁹

En la gráfica 7 se observa cómo el índice de remuneraciones reales por persona ocupada es menor en la región de mayores ventajas relativas respecto a las demás regiones. (Como todo índice, compara la información deseada con un año base, pero no sabemos con qué base iniciaron; por tanto sólo nos habla del ritmo de crecimiento y no dónde es mayor o menor esa variable.) Este mayor índice en zonas con menores recursos da cuenta de la importancia que implica para la población en general (gráfica 7).

Gráfica 7
Índices en el comercio al por menor por área urbana y región socioeconómica, promedio 2007-2009 (2003 = 100)



Fuente: elaborada con base en la Encuesta Mensual de Establecimientos Comerciales, 2008, INEGI.

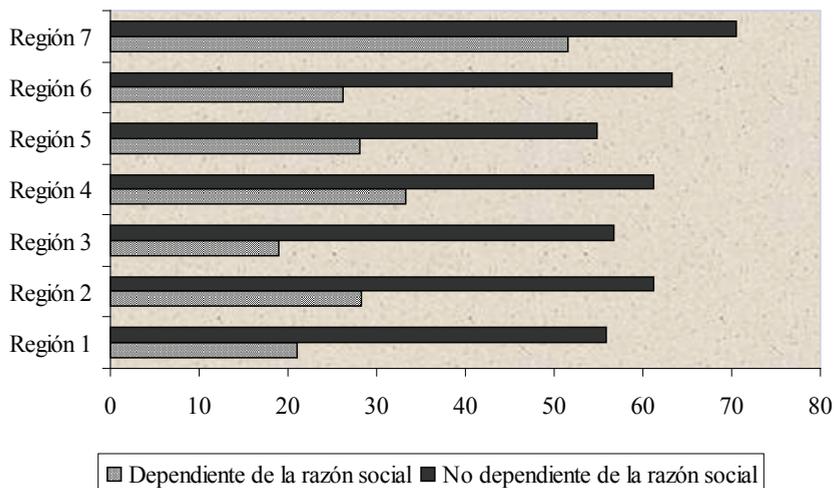
En otra consideración, en todos los estados, en el comercio al por menor es mucho mayor la proporción de empleos no dependientes de la razón social, que el que sí depende de ella, y particularmente es importante para el sector del gran comercio al por menor, donde llega a representar aproximadamente 60%.

Es claro que el impacto de la subcontratación no afecta por igual a una región más desarrollada que a otra con mayores limitaciones. En la gráfica 8 vemos que en las re-

9. Los estados que integran cada región socioeconómica son, de menor a mayor nivel de ventajas relativas: región 1, Guerrero, Oaxaca y Chiapas; región 2, Veracruz, Tabasco, Campeche, San Luis Potosí, Hidalgo y Puebla; región 3, Michoacán, Guanajuato, Zacatecas, Durango y Tlaxcala; región 4, Colima, Nayarit, Sinaloa, Querétaro, Quintana Roo, Yucatán, Estado de México y Morelos; región 5, Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas; región 6, Jalisco, Nuevo León, Coahuila y Aguascalientes, y región 7, Distrito Federal.

Gráfica 8

Participación promedio porcentual de personal ocupado en los Grandes establecimientos en el comercio al por menor, según región socioeconómica, 2007



Nota: el promedio de la región se obtuvo con la suma de los estados que lo integran. La distribución porcentual se refiere a la participación de los establecimientos grandes en relación con los demás estratos, y por tanto las proporciones del personal dependiente o no de la razón social, no deben sumarse.

Fuente: elaborada con base en la Encuesta Anual del Comercio 2008. Datos 2007, INEGI, cuadro 5.

giones 1 y 2, de menores ventajas relativas, los establecimientos grandes del comercio al por menor ocupan mayor proporción de personal no dependiente de la razón social. Las características propias de este esquema laboral implican mayor inestabilidad en el empleo, menores prestaciones, o más dificultades para ejercer sus derechos laborales, por ejemplo. Esquemas de este tipo limitan el crecimiento económico en zonas donde se requiere impulsar enérgicamente el desarrollo local y regional (gráfica 8).

La inversión extranjera en el comercio

En 1990 la IED en el sector comercio representaba 4.6% del total, y 62% provenía de Estados Unidos.¹⁰ En el año 2000 esta misma inversión significó 13.6%,¹¹ y 71.6% era estadounidense. Por su parte, la participación de Estados Unidos en la IED ha venido

10. Dirección General de Inversiones Extranjeras (Secofi).

11. Secretaría de Economía, Dirección General de Inversiones Extranjeras.

disminuyendo en los últimos 10 años hasta ser actualmente de 52%. También en esta década el sector comercio ha recibido en promedio 8.8% de la IED que ingresa al país.

Algunas de las características más importantes de este tipo de inversión son:

- En el comercio al por menor los estados con mayor participación respecto al total del país de 1999 son: Distrito Federal con 45.4%, Estado de México con 10.16%, Baja California con 8.43%, Chihuahua con 4.43% y Jalisco con 3.89%. En el Distrito Federal siguió concentrándose en 2004 con 58.43% y en 2009 con 68.15% de la IED registrada.
- Para 2009 permanecía en lo general esta estructura de participación entre los estados de la República, aunque aumentó un poco en los estados como Chihuahua y Baja California, y disminuyó en el Estado de México (cuadro 4).

Considerando sólo dos años, 1999 y 2009, se observa que definitivamente es la región 7 (el Distrito Federal) la de mayores ventajas relativas, la que más absorbe IED en el sector comercio en general. Pero es interesante conocer que la región 2, integrada por Veracruz, Tabasco, Campeche, San Luis Potosí, Hidalgo y Puebla ha recibido montos de IED mayores (en el comercio en general) y similares (en cuanto al comercio al por menor) a la región 3, y ésta a su vez recibe más que la región 5, que ofrece mejores condiciones socioeconómicas (cuadro 5).

Si partimos de la idea de que el comportamiento de los principales indicadores de las empresas depende en gran parte del origen de su capital, y en apego a lo que la teoría neoliberal afirma sobre la inversión extranjera directa, podemos inferir comportamientos más exitosos si se tiene inversión extranjera que si se carece de ella. Aun cuando no se tienen aún los datos desagregados de los censos económicos, con los datos de 2004 y 1999 podemos contar con un referente útil (véase cuadro C del anexo). De un análisis estatal, si se comparan las remuneraciones y el valor agregado en empresas que tienen inversión extranjera y en las que no la tienen, se observa un crecimiento mayor en promedio para las remuneraciones —de 151% contra 138%— en las empresas sin IED; por su parte, el valor agregado en las empresas con IED es en promedio más alto que las remuneraciones: de 160% contra 141% en el sector comercio sin IED.

A cinco años será importante conocer el desempeño de este sector bajo un análisis similar, pues cabría esperar que ante el crecimiento de la subcontratación, los aumentos en remuneraciones se equiparen con los obtenidos por las empresas sin IED, aunque sí que el valor agregado continúe con un buen ritmo de crecimiento.

El análisis utilizado para este objetivo se hizo a nivel de estados. Es interesante resaltar que el alto promedio en los estados con participación de IED es resultado del alto incremento de más de 200% en sólo unos cuantos estados; mientras que en los que no tienen IED su crecimiento es muy equilibrado entre la mayoría de los estados. De ello puede desprenderse un comportamiento menos homogéneo, en donde sí existe IED en términos de remuneraciones y valor agregado, y por tanto puede implicar menores efectos multiplicadores en las economías de las diferentes regiones.

Cuadro 4
Inversión extranjera directa en el sector comercio, México 1999-2009
(Los montos se presentan en millones de dólares)

Estados	IED 1999 TOTAL	PARTICIPACIÓN RESPECTO AL TOTAL DEL PAÍS DE 1999	IED 2004 TOTAL	PARTICIPACIÓN RESPECTO AL TOTAL DEL PAÍS DE 2004	IED 2009 TOTAL	PARTICIPACIÓN RESPECTO AL TOTAL DEL PAÍS DE 1999	Comercio al por menor		
							1999	2004	2009
Aguascalientes	91.2	0.66	250.5	1.06	-1.9	-3.75	0	0	0
Baja California	1,169.30	8.43	963.7	4.06	365.9	3.02	1.1	0.1	-0.4
Baja California Sur	99.6	0.72	140.5	0.59	1.8	0.02	0	0	0
Campeche	4.7	0.03	47.7	0.20	6.1	0.06	0	0	0
Coahuila	233.6	1.68	177.5	0.72	73.7	0.76	0	0	0
Colima	4.3	0.03	6.9	0.03	-3.1	-0.03	0	0	0
Chiapas	4.3	0.03	12	0.05	0	0.00	0	0	0
Chihuahua	615	4.43	694.5	2.93	554.1	5.68	0	0	0
Distrito Federal	6,298.20	45.40	13,863.80	58.44	6,644.20	68.15	268.1	617.6	768.9
Durango	24.5	0.18	35.2	0.15	61.7	0.63	0	-9.1	0
Guanajuato	144.3	1.04	59.8	0.25	37.3	0.38	0	0	0
Guerrero	34.2	0.25	24.9	0.10	4	0.04	0	0	0
Hidalgo	0.7	0.01	0.6	0.00	0	0.00	0	0	0
Jalisco	539.5	3.89	497	2.09	351.9	3.61	0.4	1.2	0.3
Estado de México	1,409.50	10.16	3,514.70	14.81	778	7.98	1.8	20	2.1
Michoacán	6.3	0.05	-1.5	-0.01	20.7	0.21	0	0	0
Morelos	148	1.07	241.9	1.02	-42.7	-0.44	0	0	0
Nayarit	28.1	0.20	66.9	0.28	-0.9	-0.01	0	0	0
Nuevo León	166.7	1.21	-2.7	-0.01	88.9	0.91	53	0.3	5.6
Oaxaca	1.1	0.01	3	0.01	0.9	0.01	0	0	0
Puebla	204.5	1.47	740.8	3.12	103.5	1.06	0.1	4.5	0
Queretaro	140.4	1.01	132.2	0.56	65.4	0.67	8.8	0	0
Quintana Roo	98.9	0.71	80.7	0.34	20.2	0.21	0.5	0	0
San Luis Potosí	208.1	1.50	55.8	0.24	-68.6	-0.70	0	0	0
Sinaloa	41.4	0.30	54.9	0.23	8	0.08	0	0	0
Sonora	224.2	1.62	266.8	1.12	211.6	2.17	0	0	0
Tabasco	52.9	0.38	150.9	0.64	4.7	0.05	0	0	0
Tamaulipas	462.1	3.33	233.3	0.98	118.4	1.21	0	0	0
Tlaxcala	44.8	0.32	136.5	0.58	-0.9	-0.01	0	0	0
Veracruz	-73.1	-0.53	18.2	0.08	112.5	1.15	0	-1	0
Yucatán	41.3	0.30	21	0.09	-8.4	-0.09	0	0	0
Zacatecas	11.1	0.08	5.1	0.02	3.7	0.04	0	0	0
TOTAL	13873.4	100%	23724.3	100%	9750	100%	333.8	634.7	771

NOTA: Únicamente incluye: 621000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados, 622000 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes y 623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.

FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA, SISTEMA DE INFORMACIÓN DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS. FECHA: 16 DE FEBRERO DE 2010. http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene16_02_2010/000e9561.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene17_02_2010/000e9562.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene18_02_2010/000e9563.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene19_02_2010/000e9564.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene20_02_2010/000e9565.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene21_02_2010/000e9566.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene22_02_2010/000e9567.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene23_02_2010/000e9568.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene24_02_2010/000e9569.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene25_02_2010/000e9570.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene26_02_2010/000e9571.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene27_02_2010/000e9572.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene28_02_2010/000e9573.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene29_02_2010/000e9574.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene30_02_2010/000e9575.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene31_02_2010/000e9576.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene32_02_2010/000e9577.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene33_02_2010/000e9578.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene34_02_2010/000e9579.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene35_02_2010/000e9580.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene36_02_2010/000e9581.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene37_02_2010/000e9582.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene38_02_2010/000e9583.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene39_02_2010/000e9584.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene40_02_2010/000e9585.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene41_02_2010/000e9586.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene42_02_2010/000e9587.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene43_02_2010/000e9588.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene44_02_2010/000e9589.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene45_02_2010/000e9590.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene46_02_2010/000e9591.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene47_02_2010/000e9592.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene48_02_2010/000e9593.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene49_02_2010/000e9594.xls
http://204.153.24.57/estadisticas/ene/ene50_02_2010/000e9595.xls

Cuadro 5
Inversión extranjera directa en el sector comercio 1999 y 2009
 (Millones de dólares)

<i>Región socioeconómica</i>	<i>IED en el sector comercio</i>		<i>IED en el sector comercio al por menor</i>	
	<i>1999</i>	<i>2009</i>	<i>1999</i>	<i>2009</i>
1	2	0	0	0
2	34.7	13.2	.1	2.1
3	24	9.3	1.8	2.1
4	164.9	14	9	0
5	74.7	7	1.1	0.4
6	215.6	76.1	53.4	5.9
7	923	1066.6	268.1	767.5

Fuente: elaborado con base en el cuadro 4.

Finalmente, aunque no fue parte del objetivo central del trabajo, debemos referirnos en concreto a la participación que en el comercio al por menor, específicamente en el área de autoservicios, ha tenido la empresa Wal-Mart, mundialmente conocida, tanto que no podríamos hablar de IED sin considerarla. Esta empresa ha sido motivo de serias investigaciones económicas en diferentes países. Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía en 2001, conocido por su visión crítica de la globalización, afirma que “la inversión extranjera directa ha cumplido un papel importante en muchos — pero no todos— casos de éxito en el desarrollo en países como Singapur y Malasia e incluso China” (2002: 97).¹² Señala además que

Hay aspectos negativos reales. Cuando llegan las empresas extranjeras a menudo destruyen a los competidores locales, frustrando las ambiciones de pequeños empresarios que aspiraban a animar la industria nacional [...] En ausencia de leyes estrictas sobre la competencia —o de una aplicación efectiva de las mismas—, una vez que la empresa internacional expulsa a los competidores locales, emplea su poder monopólico para subir los precios. Los beneficios de los precios bajos fueron efímeros (ídem).

12. “Una forma de pensar sobre esto es recordar la controversia entre las cadenas de grandes almacenes y las tiendas. Cuando Wal-Mart se instala en una comunidad, son frecuentes las protestas de las empresas locales, que temen —con razón— ser desplazadas. A los tenderos les preocupa no ser capaces de competir con Wal-Mart, cuyo poder de compra es enorme. A la gente que vive en los pueblos le preocupa lo que puede suceder con la personalidad de la comunidad si se acaba con todas las tiendas del lugar. Esas mismas inquietudes son mil veces más intensas en los países subdesarrollados. Tales alarmas son legítimas, aunque es menester recordar que si Wal-Mart tiene éxito es porque suministra bienes a los consumidores a precios más bajos. El suministro más eficiente de bienes y servicios a los ciudadanos pobres de los países en desarrollo es sumamente importante, dado lo cerca que viven del nivel de subsistencia” (Stiglitz, 2002: 97).

Así pues, en México se ha visto que la sociedad civil no tiene aún la fortaleza necesaria para imponer criterios de competencia adecuados. Por ejemplo, el negocio de este tipo de tiendas de autoservicio no sólo se encuentra en la venta de productos sino también en el terreno financiero.¹³ Los beneficios de estas grandes corporaciones sobre el mantenimiento de niveles de inflación bajos, por ejemplo, no son gratuitos, ya que estos segmentos representan las ventas de 20% de la producción de fruta y hortalizas, así como 35% de la producción de los alimentos. Pero son aquí los proveedores quienes, en medio del lento crecimiento de la economía, están contribuyendo de manera determinante a financiar las promociones de estos conglomerados, pues no tienen opción frente a las cadenas minoristas.

En 2009 el sector de autoservicio fue uno de los menos afectados, aunque el crédito al consumo no se ha recuperado. En medio de la crisis logró mantener crecimientos, abrir nuevos establecimientos y aumentar sus ventas. Sin embargo, el riesgo se encuentra en la cartera vencida, que puede generar altos consumos inducidos y excesivos que se están financiando con créditos de los bancos que operan las propias cadenas de autoservicio.

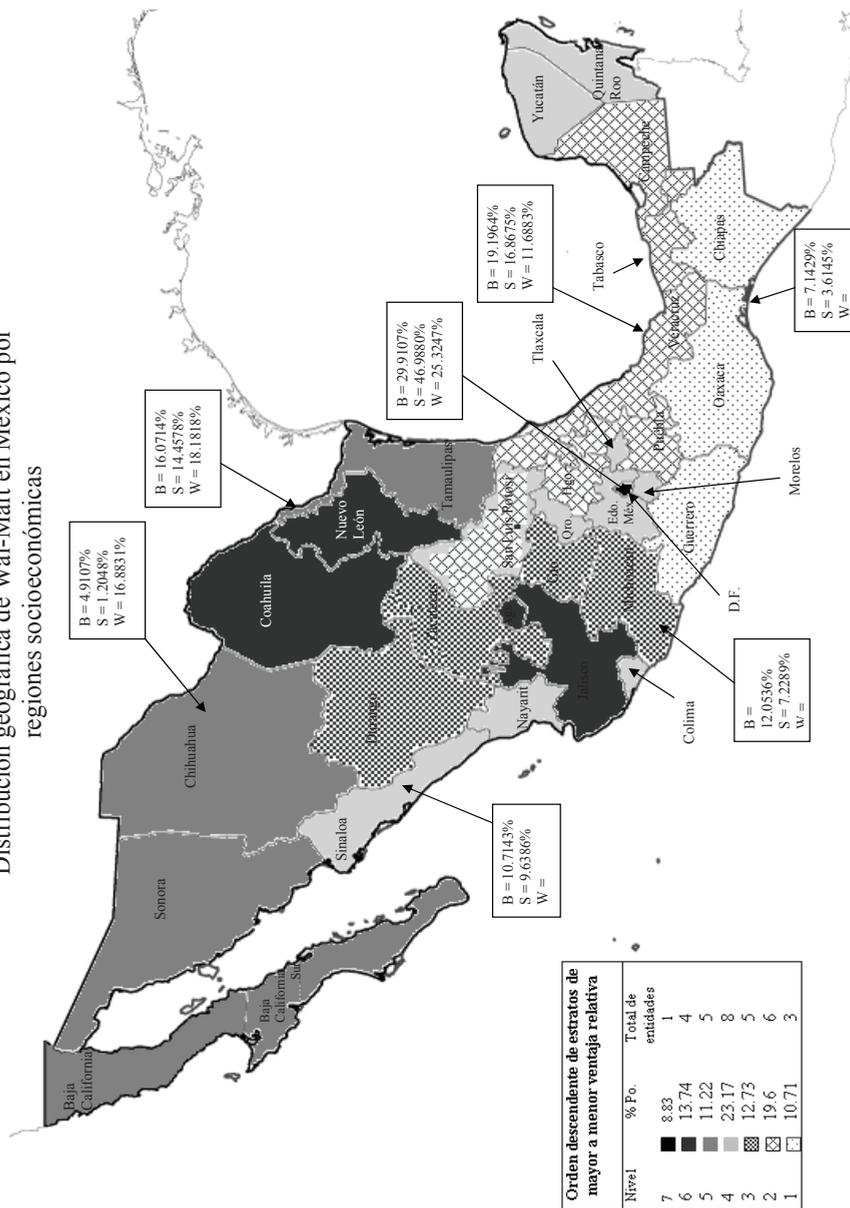
Desde 2005 se buscó la aprobación de una ley de prácticas comerciales (mencionada coloquialmente como “ley anti Wal-Mart”) que regule y equilibre el vínculo comercial de las empresas proveedoras y los dueños de las cadenas de tiendas de autoservicio. Sin embargo, en julio de 2009 los principales representantes del comercio organizado acordaron que el mejor camino para solucionar esta situación será la firma de un convenio para mejorar las prácticas comerciales competitivas. Actualmente poco se sabe de estos pactos y muchos proveedores se siguen quejando de las asimetrías.

Por último, es indiscutible la aportación que la empresa estadounidense ha realizado a favor de la modernización del negocio del supermercado en México; sin embargo, el éxito de esta empresa ha significado también importantes retos para las empresas competidoras de capital nacional, para las cadenas de proveedores, para los mercados laborales en una etapa de posflexibilización, e incluso para el consumidor mismo, ya que las guerras de precios que se establecen entre empresas rivales se han asentado en gran parte en costos para los proveedores, en calidad de los productos y en un desorden de los patrones de consumo, donde no necesariamente estos cambios inciden en mejores hábitos alimenticios.

El espacio de este artículo no alcanza para abundar sobre los efectos que este tipo particular de empresa ha traído en las diferentes regiones del país; baste mencionar cómo se ha adentrado, bajo diferentes esquemas de comercialización, en regiones con menores ventajas relativas. Es decir, actualmente este conglomerado empresarial tiene una presencia muy similar tanto en la región 2 como en la 6 (véase mapa).

13. En México Wal-Mart logró la única licencia para operar un banco que se le ha otorgado a nivel mundial, mientras que en Estados Unidos un movimiento ciudadano, en el que también participaron sus competidores y detractores, le negó la posibilidad de incursionar en el negocio bancario.

Distribución geográfica de Wal-Mart en México por regiones socioeconómicas



Nota: B = bodega. W = Wal-Mart Supercenter. v S = Suburbia.

Fuente: INEGI, 16 de febrero de 2010. <http://web.inegi.org.mx/niveles/jsp/index.jsp?c=11724>

La siguiente cita de Stiglitz resume el papel que deberían tener estas organizaciones:

Muchas multinacionales han hecho menos de lo que podrían haber hecho para mejorar las condiciones de trabajo en los países subdesarrollados. Han entrado allí para acaparar oportunidades de beneficio a toda prisa. Sólo gradualmente han aceptado las lecciones aprendidas demasiado lentamente en sus países de origen. Conceder mejores condiciones laborales puede fomentar la productividad y reducir los costos generales —o al menos no aumentarlos excesivamente (2002: 98).

Las lecciones en México están costando mucho, su evolución dependerá de nuestro marco institucional y de la participación de los ciudadanos.

Conclusiones

La dinámica del gran comercio en México ha estado acorde con los grandes cambios que se han suscitado en todos los sectores productivos. No obstante, el comercio al por menor, como el principal subsector, tiene implicaciones muy distintas en las diferentes regiones socioeconómicas, en función de las ventajas relativas con que cuenta cada una. Esta dinámica reciente está marcando procesos polarizados al interior de las regiones, donde, sin existir una vocación comercial fuerte, pero ante la escasez de recursos económicos, culturales y educativos, es más viable que estas economías se transformen de productoras en comercializadoras, y de empleadoras en subempleadoras. Por ello, los esquemas de comercio tradicional (tipo mercados públicos o también conocidos como mercadillos en algunos países, mercados sobre ruedas, tanguis, tiendas de abarrotes, misceláneas e incluso tiendas especializadas de comercio al por menor, así como toda la cadena de valor relacionada) requieren con urgencia de marcos institucionales que garanticen su permanencia en condiciones de beneficios sostenibles y generación de empleos bien remunerados, para hacer frente al embate de empresas tipo Wal-Mart.

Referencias bibliográficas

- Álvarez Galván, José Luis, y Chris Tilly (2006) “Participación extranjera en las tiendas de autoservicio en México: El efecto Wal-Mart”, *Comercio Exterior*, noviembre, México.
- Appleyard, Dennis, y Alfred Field (2003) *Economía internacional*, 4ª edición. México: McGraw-Hill.
- Carrasco Fernández, Felipe Miguel (2004) *Relaciones laborales en la globalización. Tendencias actuales*. México: ogs Editores.
- Ibarra, Guillermo (1995) *Economía terciaria y desarrollo regional en México*. México: Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León/Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2000) *Censos Económicos, 1999. Resultados definitivos*. México: INEGI.
- (2005) *Censos Económicos, 2004. Resultados definitivos*. México: INEGI.
- (2010) *Censos Económicos, 2009. Resultados oportunos*. México: INEGI.
- (2005) *Encuesta Anual de Comercio, 2004*. México: INEGI.
- (2009) *Encuesta Anual de Comercio, 2008*. México: INEGI.
- (2009) *Encuesta Mensual de Establecimientos Comerciales, 2008*. México: INEGI.
- (s/f) *Los grandes sectores en breve. Análisis comparativo. Censos económicos 2004 y 2009*. México: INEGI.
- Krugman, Paul, y Maurice Obstfeld (2004) *Economía internacional. Teoría y política*, MacGraw-Hill.
- Stiglitz, E. Joseph (2002) *El malestar en la globalización*, Taurus Santillana.
- Tilly, Chris, y José Luis Álvarez Galván (2008) “El tamaño sí importa: Monopolio, el monopsonio y el impacto de Wal-Mart en México”, *Economía Informa*, núm. 351, marzo-abril.

Envío a dictamen: 03 de septiembre de 2010

Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Políticas de control y regulación ambiental

SALVADOR SANDOVAL BRAVO¹

Resumen

En el presente trabajo se analiza la literatura referente a la aplicación de políticas ambientales específicas por parte del gobierno que empaten armónicamente el progreso económico y la sustentabilidad en el largo plazo. En este contexto, se revisan los fundamentos teóricos de cada instrumento, al mismo tiempo que se contrastan sus fortalezas y debilidades, tanto en el plano económico como en el ambiental. Finalmente, se examinan también las implicaciones de tales instrumentos de control ambiental en modelos teóricos contemporáneos, por ejemplo en economía internacional, inversión extranjera directa y economía institucional.

Palabras clave: Economía internacional, inversión extranjera directa, economía institucional.

Abstract

The present work analyzes the literature about the application of specific environmental policies on the part of the government that harmonically ties the economic progress and sustainable development. With this background, this paper examines the theoretical foundations of each instrument; at the same time it contrasts their strengths and weaknesses as well in the economic context as in the environmental one. Finally, this paper studies the implications of these environmental policies on the contemporary theoretical frameworks, for example, on international trade, foreign direct investment and institutional economy.

Keywords: International economics, institutional economics, foreign direct investment.

Introducción

En la actualidad se está generando una auténtica conciencia mundial por la conservación del medio ambiente, debido principalmente a la presión creciente de la actividad

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

económica sobre los recursos naturales, y específicamente la emisión de contaminantes que ésta genera. Por tal razón, los gobiernos nacionales deben atender satisfactoriamente esta legítima demanda social de un medio ambiente saludable; por lo tanto, deben implementar las políticas medioambientales que promuevan el crecimiento económico del país, incluyendo, claro, la competitividad de las empresas nacionales en el comercio internacional, pero incorporando medidas básicas de protección ambiental que garanticen la sustentabilidad a largo plazo.

Obviamente, si las empresas no asumen los costos asociados a la reducción de contaminantes, entonces son más competitivas nacional e internacionalmente, pero tal posición preferencial se logra a costa de la degradación del medio ambiente y de los costos sociales que esto implica, tales como los efectos nocivos a la salud de las personas y los ecosistemas. De esta manera, los instrumentos de política ambiental que establece el gobierno tienen la finalidad de evitar o disminuir estos costos sociales, y en su caso trasladarlos a las empresas responsables. Desde la óptica de la teoría económica clásica, la contaminación es una externalidad, y desde este punto de vista el gobierno debe intervenir para corregir dicha falla de mercado.

En este sentido, el mercado tiene marcadas deficiencias en cuanto a la asignación de males,² y particularmente la contaminación, que surgen de fallas de mercado o de externalidades. Para imponer soluciones a externalidades como la contaminación, se requiere la intervención de la autoridad, es decir, del gobierno, ya que las empresas no dejarán de contaminar (al menos en teoría) por su propia iniciativa. De esta manera, consideramos al Estado como un agente importante en la resolución de problemas relativos a la contaminación de parte de las empresas.³ El papel del gobierno puede variar, desde la imposición de reglas básicas para lograr un mercado funcional y limpio, hasta instrumentos precisos y coercitivos como los límites cuantitativos (o cuotas) e impuestos. No obstante, la participación del gobierno no garantiza el control eficiente de la contaminación.⁴

Las regulaciones ambientales, como parte de las regulaciones económicas,⁵ tienen como finalidad ya sea el interés público o un grupo particular de interés. En el presente trabajo se considera el primer enfoque, ya que en teoría el gobierno desea favorecer el interés público. Mientras que la teoría del grupo particular de interés sugiere que el gobierno actúa a favor de ciertas empresas, consciente o inconscientemente, o ya sea que se ejerza presión o no sobre la autoridad.⁶

La teoría del interés público generalmente se aplica por tres razones: la competencia imperfecta, la información imperfecta y las externalidades. En lo que se refiere

2. Un "mal" es un producto que no gusta al consumidor (Varian, 1999).

3. Estudiaremos únicamente la parte de responsabilidad que corresponde a los productores de mercancías en la emisión de contaminantes, aunque también existe responsabilidad de los consumidores al comprar bienes de industrias contaminantes, o al contaminar debido a actividades ordinarias como conducir o tirar basura.

4. Weimer y Vining (1992) analizan algunas fallas del gobierno en economía.

5. Para un examen detallado de regulaciones económicas, véanse Laffont y Tirole (1993), Stigler (1971) y Peltzman (1976).

6. Por ejemplo, impuestos altos en la compra de bolsas de plástico en algunos países europeos pueden considerarse como subsidios para fabricantes de bolsas de tela.

a la primera, se puede favorecer un monopolio, ya sea estatal o privado, por supuestas razones de eficiencia económica o ambiental, como en el caso de la industria eléctrica o de la petrolera en México; o bien, cuando se pretende fomentar la competencia en sectores dominados por monopolios u oligopolios. En lo que respecta a la información imperfecta, por ejemplo, cuando los consumidores no cuentan con el conocimiento completo sobre la calidad o cualidades de un producto, el gobierno puede obligar a proporcionar dicha información, como en el caso de los aerosoles o de la gasolina con plomo. Y finalmente el caso de las externalidades, como la contaminación, que por tratarse de un mal público, los mercados no son totalmente eficientes y por lo tanto el gobierno establece un conjunto de normas e instrumentos que regulan la emisión de contaminantes por parte de las empresas.

Entre las políticas de control medioambiental más utilizados por los gobiernos, tenemos los impuestos, las cuotas, los permisos, los subsidios, el comando y control, y la negociación coasiana,⁷ entre otros, los cuales revisaremos de manera concisa.

Impuestos

El supuesto básico del impuesto a la emisión de contaminantes es: “el que contamina paga”; en este caso el gobierno grava a las empresas por cada unidad de contaminación emitida, y dicho impuesto se calcula tomando como base un nivel de contaminación óptimo.⁸ De esta manera, si emitir contaminantes resulta caro para la empresa, ésta contaminará menos.

Para calcular el valor del impuesto óptimo,⁹ suponemos que una empresa emite una cantidad x de contaminación en la producción de m bienes. Por lo tanto, la función de costos será $C(x)$,¹⁰ y la función costo marginal $C'(x)$.¹¹ Presumimos también que existen n personas que sufren de los efectos de la contaminación en una magnitud $D_i(x)$, de tal forma que los daños totales son $D(x) = \sum_{i=1}^n D_i(x)$. Entonces la cantidad óptima de contaminación x^* es

$$x^* \text{ minimiza } \{C(x) + D(x)\}$$

7. Aunque ésta no es propiamente una herramienta regulatoria del gobierno, sino un mecanismo típico de mercado que no precisa teóricamente de intervención alguna.
8. Algunos autores como Martínez y Roca (2001) y Azar (1998) consideran que el concepto “nivel de contaminación óptimo” es un recurso teórico engañoso, puesto que no existe manera completamente satisfactoria de determinar el valor monetario de los efectos medioambientales.
9. Este impuesto recibe el nombre de pigoviano en honor a Arthur C. Pigou, quien sugirió que se impusiera un impuesto a las empresas contaminantes.
10. Si suponemos que se emite una cantidad de contaminación constante por unidad producida, podemos simplificar y escribir únicamente $C(x) = cx$. También omitimos del análisis el precio de los insumos, por simplificación.
11. Dicho costo marginal es en realidad un ahorro, pues los costos aumentan cuando x disminuye.

es decir, x^* tal que

$$C'(x^*) + D'(x^*) = 0$$

esto es,

$$-C'(x^*) = \sum D_i'(x^*)$$

En otras palabras, el nivel óptimo de contaminación es aquel en el que los ahorros marginales que la compañía provoca con la contaminación (C') son iguales a los daños marginales que la contaminación ocasiona en toda la población. De esta manera, el impuesto pigoviano es un impuesto por unidad de contaminación emitida pagado por la empresa igual al daño marginal agregado provocado por la contaminación, cuando está calculada en su nivel óptimo; por lo tanto,

$$-C'(x^*) = t^*$$

El impuesto es la política ambiental que se ajusta más al principio de eficiencia económica, pues parte del principio de que el contaminador debe pagar por el daño ocasionado,¹² e indirectamente atiende a otro principio relacionado que afirma que las empresas que contaminan deben asumir los costos por reducirla.

Por otro lado, el establecer un gravamen óptimo a la emisión de la contaminación supone un conocimiento pormenorizado de la estructura de costos de las empresas y de los potenciales daños al ambiente y a las personas, es decir, están involucradas la información privada y la información pública, por lo que al calcular en teoría el impuesto óptimo, existe asimetría de información entre el contaminador y la autoridad reguladora, lo cual no es muy conveniente desde la óptica económica en cuanto a la intervención gubernamental, pero aun así es una herramienta que suele ser muy eficiente, pues estimula la reducción de las emisiones cualquiera que sea el nivel de contaminación de las empresas, y más aún, como el impuesto se paga al gobierno, en última instancia éste se traslada, al menos en teoría, a inversión pública (Pearce y Turner, 1995).

Aunque el impuesto es un instrumento teóricamente eficiente, existen algunas consideraciones especiales cuando se refiere a situaciones de monopolio. Al ser el monopolista único productor de un bien, y generar como subproducto, contaminación, el impuesto puede tener efectos adversos, ya que incrementa los costos de producción, lo cual encarece más la disponibilidad del bien monopolizado, aumentando más la ineficiencia del mercado. Además, en la emisión de contaminantes, si el impuesto es igual al daño marginal agregado, el monopolio puede manipular el nivel de produc-

12. Tal principio fue aceptado tácitamente por la OCDE desde hace décadas, y también es tomado como criterio teórico y práctico en los acuerdos de política ambiental de la Unión Europea y plasmados en las declaraciones de la EEA (Martínez y Roca, 2001).

ción de bienes para lograr disminuir el impuesto por debajo del impuesto pigoviano y, por ende, aminorar el nivel de emisiones por debajo del nivel de eficiencia; en otras palabras, tendríamos muy poca producción, pero también muy poco humo.

Cuotas de contaminación

Uno de los controles a la emisión de contaminación más utilizados son las cuotas,¹³ que son límites cuantitativos basados en un total de emisión, esto es, se impone un límite a la cantidad emitida de contaminantes para la industria en determinada área geográfica; por ejemplo, las empresas que emiten sus gases en una zona, o aquellas que vierten aguas contaminadas en algún río, no deben exceder el total estipulado por la política ambiental. De esta manera, si tenemos n empresas, la cuota total en la industria de determinado bien será

$$Z = \sum_{i=1}^n z_i$$

donde ¹⁴ es la cuota individual permitida para la industria i .

Dicha cantidad Z está determinado por cuestiones tecnológicas (Field, 1995). Generalmente los países establecen comisiones de expertos que estudian las diferentes actividades industriales para determinar a partir del análisis de las tecnologías disponibles, los costos asociados, que incluyen los costos monetarios, los niveles de emisión promedio y la consulta con grupos directos e indirectos de interés, la cantidad de emisiones de contaminación máxima permitida por unidad de producto.¹⁵ En la práctica se procura que tales cuotas sean económicamente viables para las empresas, es decir, que los costos para alcanzarlas no sean muy elevados y sean técnicamente posibles. Por otro lado, dichas cuotas fijadas exógenamente y basadas en la mejor tecnología disponible, no garantizan alcanzar un cuota ideal ambiental agregada, pues generalmente la cuotas por tipo de industria y por unidad de producto no son garantía de que las emisiones totales, considerando toda la actividad económica, no excedan un nivel global óptimo.¹⁶

En lo que concierne a los costos por reducir la contaminación, existen dos conceptos capitales: el costo de abatimiento y el costo social por contaminar. El costo de abatimiento se define como el incurrido al reducir una unidad de contaminación emitida por las empresas; tal costo depende de la tecnología disponible de las empre-

13. Este instrumento puede considerarse como un caso particular de otro más general denominado comando y control, que se revisa más adelante.

14. Dicha cuota además siempre será menor a la establecida por la OMS como mínima permisible.

15. O por unidad de materia prima utilizada, aunque el enfoque de unidad de producto es el más utilizado por la EPA y la EEA (Martínez y Roca, 2001).

16. Además de que, según expertos de economía ecológica, dichas cuotas estándar de emisiones por sector dependen de cuestiones de coyuntura económica, de decisiones de localización de las empresas y de criterios en ocasiones sesgados de las comisiones de expertos (Spash, 1997).

sas y generalmente es posible cuantificarlo de forma precisa; por lo regular en dicho costo incluimos los referentes a medidas de mejoramiento continuo de procesos, reciclaje y comercialización de residuos, utilización de maquinaria moderna, entre otros (Baumol y Oates, 1988). El costo social por contaminar es un concepto mucho más complicado que se refiere de manera ideal al valor monetario de subsanar los daños ambientales que ocasiona la contaminación; dicho daño sólo puede cuantificarse parcialmente; por ejemplo, una empresa puede calcular los gastos de purificar agua contaminada que vierte otra firma, pero existen otros aspectos que no pueden medirse con toda la precisión requerida y mucho menos traducirse a dinero; por ejemplo, los costos por enfermedades que provoca la contaminación, los efectos de la emisión de CFC en la capa de ozono, las emisiones de CO₂ en el calentamiento global y el efecto de invernadero, la alteración de ciertos ecosistemas y la posible extinción de especies, entre otros (Spash, 1997). De cualquier manera, es al menos en teoría factible medir tal costo. Al costo marginal social por contaminar se le denomina desutilidad marginal.

Los costos incurridos por empresa para alcanzar la cuota están en función del costo de abatimiento y del total de las emisiones producidas antes de imponerse tal límite, de la siguiente forma:

$$c_i = \lambda_i(\theta_i - z_i)$$

donde c_i es el costo por unidad de producto para alcanzar la cuota, es el costo por abatir una unidad de contaminación, es la cantidad de contaminación emitida previa a la instauración de la cuota, y es la cuota fijada.

Existe mucha literatura que compara los costos y la eficiencia entre impuestos y cuotas. Es evidente que a las empresas les conviene disminuir la contaminación mientras el costo marginal por la reducción sea menor que lo que ahorrarían pagando impuestos. Una propiedad importante que se deduce de modelos matemáticos recientes se refiere al hecho de que las empresas pueden decidir entre dos extremos diametralmente opuestos: seguir contaminando en la misma cantidad o evitar por completo contaminar, es decir, autoimponerse una cuota cero.¹⁷ En este caso la disminución de las emisiones no constituye una función continua del nivel de impuestos, sino que existe un valor crítico tal, que por debajo de él las empresas prosiguen con sus emisiones anteriores, pero a partir del cual a la empresa le conviene no contaminar en lo absoluto. Y en general si el costo de abatimiento no es creciente, la equivalencia entre el impuesto y el costo marginal no es condición necesaria ni suficiente para la minimización de costos de la empresa (Martínez y Roca, 2001). Por otro lado, Cropper y Oates (1992) demuestran que con información perfecta los gobiernos pueden alcanzar los

17. Podemos citar por ejemplo, algunos modelos contemporáneos de política ambiental en comercio internacional (Sandoval, 2008; Espinosa, 2004), fusiones (Espinosa y Ozgur, 2001) e IED (Lahiri y Ono, 2000). Un resultado común desarrollado en los trabajos anteriormente referenciados afirma que la política de impuestos es idéntica a la política de cuotas, si el costo social por contaminar es significativamente elevado.

mismos resultados utilizando impuestos y cuotas. En el mismo sentido, Baumol y Oates (1988) y Weitzman (1994) demuestran que la elección entre ambos instrumentos depende de una serie de condiciones específicas, cuyos resultados son muy variables. Por ejemplo, Weitzman (1994) demuestra que bajo condiciones de incertidumbre, el resultado depende de la pendiente tanto de los costos marginales como de la curva de beneficios marginales; aunque Stavits (1996) prueba que en presencia de beneficios simultáneos y correlacionados, y costos inciertos, el resultado de Weitzman no se cumple necesariamente.

Finalmente, la principal ventaja del sistema de impuestos contra el de cuotas estriba en que ésta incentiva la reducción de los mismos sea cual sea el nivel de los mismos, mientras que la cuota sólo exige la reducción hasta el nivel impuesto por la norma, so pena de recibir multas u otro tipo de sanciones.

Permisos de contaminación transferibles

Son un instrumento alternativo para las empresas que consisten en límites cuantitativos a la emisión, sólo que a diferencia de las cuotas, dichos permisos¹⁸ son comerciables. Son una opción considerada también económicamente eficiente, en cuanto se pueden establecer precios por tales derechos de contaminar, pero a diferencia de las cuotas, estas licencias no son gratuitas, por lo que representan un costo de oportunidad, por ingresos que dejan de percibirse cuando la empresa decide no reducir sus emisiones de contaminantes. También bajo este instrumento la cuota global por sector se decide mediante un proceso exógeno producto de un dictamen político-científico; y generalmente la distribución inicial de las cuotas se efectúa de manera gratuita entre las empresas de la industria, en particular atendiendo a algún criterio predefinido (por ejemplo, la cuota para las empresas en el presente año será 20% inferior al año pasado). Aunque tal distribución inicial también puede asignarse mediante precios en efectivo.¹⁹

En general, si Z es la cantidad total de contaminantes por industria de un determinado bien, y son las emisiones totales de la empresa i , entonces

$$Z = A + \sum \alpha_i z_i$$

donde es el denominado coeficiente de transferencia, que se define como la proporción del aumento de contaminación con el incremento de emisiones de la empresa i , y A es la cantidad de contaminación previa; para efectos prácticos asumimos que $\alpha_i > 0$. Se puede demostrar que el precio de cada uno de los permisos para emitir una unidad

18. El concepto de permiso transferible fue desarrollado por Dales (1968).

19. Véase Kolstad (2000). En este sentido, también muestra que la asignación de permisos en un mercado competitivo es de hecho irrelevante, excepto en el caso de algún contaminador que posea poder de mercado.

de contaminación está dado por el ahorro marginal normalizado por el coeficiente de transferencia, y éste es igual para cualquier empresa, es decir:

$$\frac{-C'(z_i)}{a_i} = p$$

Los permisos transferibles tienen algunas propiedades importantes. Primera, existe equilibrio de mercado en la compra-venta de dichas licencias, independientemente de la cantidad inicial que se haya distribuido; segundo, dado que existe equilibrio de mercado, las emisiones de cada empresa son eficientes en el sentido de que minimizan los costos de cada empresa; y tercero, si el precio de los permisos es idéntico al daño marginal, entonces se logra la eficiencia.

Finalmente, en un mercado de permisos transferibles, al igual que en el esquema de cuotas, sabemos idealmente de antemano la cantidad de contaminación que será emitida en determinado periodo, mientras que en el sistema de impuestos no.

Subsidios

Los subsidios son incentivos económicos que reciben las empresas para reducir la contaminación y los impactos ambientales que de aquélla se derivan, pero caso contrario a los impuestos, aquí es la sociedad a través de sus impuestos la que financia a los contaminadores para que disminuyan sus emisiones. Teóricamente no son la mejor manera de controlar la contaminación porque, por un lado, las empresas están incentivadas a reducir la contaminación utilizando la mejor tecnología disponible, pero por otro, toman dinero del erario, con lo que reducen sus costos y ensanchan las actividades contaminantes.²⁰ Claro que desde el punto de vista de las empresas, es mucho más popular el subsidio porque cambian el principio de “el que contamina más paga más”, por “el que contamina menos, cobra más”.

Si tenemos un subsidio s por cada unidad de contaminación reducida por las empresas, si suponemos que es la cantidad de contaminación sin atender ningún tipo de control de contaminación, y es la cantidad hasta la cual es reducida la emisión para obtener el subsidio, entonces el monto total del subsidio por unidad de producto será:

$$S = s(\theta - z)$$

Al comparar subsidios contra impuestos, ocurren algunas situaciones interesantes; por ejemplo, en el caso de empresas con tecnologías homogéneas, un subsidio por unidad reducida de emisión tiene el mismo efecto como incentivo para reducir la emisión de contaminantes que un impuesto de la misma magnitud por unidad de contaminan-

20. En este sentido, Martínez y Roca (2001) sostienen que la mejor política económica ambiental de subsidios sería retirar aquellos que fomentan actividades con fuerte impacto ambiental.

te emitido,²¹ y así el gobierno puede optar por el instrumento de mayor impacto ante la opinión pública o de menores consecuencias en términos políticos. Ahora bien, en el caso de empresas con tecnologías heterogéneas, en el corto plazo los subsidios permiten que ciertas empresas sobrevivan en situaciones difíciles, mientras que en el caso de impuestos, si el aumento en sus costos marginales revierte las posibles utilidades, ello puede llevar a la quiebra a dichas firmas; mientras que en el largo plazo, tanto en el caso de impuestos como con subsidios se incrementan los costos marginales, pero con subsidios disminuyen los costos promedio, mientras que con impuestos aumentan; como consecuencia, los precios son más altos con impuestos que con subsidios, y obviamente existirán más empresas en el mercado con subsidios que con impuestos (Kolstad, 2001).

En resumen, el establecimiento de subsidios tiene como objetivo estimular a las empresas a que inviertan en tecnología que permitan disminuir la contaminación.²² En esencia, se da el subsidio a aquellas empresas que contaminan menos de determinada cantidad. Pero tal sistema puede modificar la entrada y salida de empresas en un sector determinado, lo que a mediano y largo plazos aumenta la emisión de contaminantes (Romero, 1997).

Comando y control

Aquellos instrumentos que definen qué se puede hacer y qué no, penalizando (con multas y castigos, por ejemplo) las acciones de las empresas que no cumplan con lo estipulado, se conocen con el término genérico de comando y control. La idea central del comando y control es que el gobierno posee o puede obtener la información necesaria para determinar las acciones concretas que deben realizarse para el control efectivo de la contaminación y, por lo tanto, el contaminador está restringido en cuanto a la elección de alternativas que logren un objetivo de contaminación definido por una regulación dada. La prohibición de determinadas conductas es una de las facetas del comando y control; por ejemplo, la producción de ciertas sustancias (como CFC o ciertos pesticidas); el uso de algunas energías como la nuclear, los requisitos de aplicación de tecnologías anticontaminantes (como tratamientos de aguas residuales o la utilización de sistemas de filtración); la obligación de especificar características no deseables en los bienes (por ejemplo, niveles de plomo en las gasolina); entre otros (Martínez y Roca, 2001).

Estas herramientas reguladoras suelen ser mucho más prácticas y fáciles de aplicar que los controles directos a la emisión de contaminantes; así por ejemplo, resulta más sencillo imponer requerimientos anticontaminantes precisos en la fabricación en motores para autos, que medir la cantidad de humo de cada automóvil. También pro-

21. De esta manera, un subsidio de un peso por la reducción de un litro de monóxido de carbono tiene el mismo efecto que un impuesto de un peso por la emisión de un litro del mismo gas contaminante.

22. Cropper y Oates (1992) reconocen que, en términos de la rentabilidad de la producción en industrias contaminantes, los subsidios incrementan la rentabilidad, mientras que los impuestos la reducen.

porcionan mayor flexibilidad cuando se trata de procesos ambientales complejos, para así lograr mayor certidumbre en lo que se refiere a la cantidad de contaminación que se quiere conseguir con alguna regulación.

Por lo demás, existen algunos inconvenientes en el comando y control, de los cuales mencionamos algunos a continuación. Dado que los costos de información asociados a la determinación de las medidas regulatorias son elevados, los gastos implicados en la operación y gestión suelen ser costosos. Otro problema de consideración es que existen pocos incentivos económicos para lograr una mejora significativa en la reducción de la contaminación. También es muy difícil garantizar el principio de equimarginalidad, es decir, que los costos marginales de contaminación sean iguales para los diferentes agentes contaminantes que tengan emisiones del mismo tipo.²³ Finalmente, en el comando y control los agentes contaminantes pagan sólo por los costos asociados al control de la contaminación, no por los daños medioambientales residuales y laterales en el mediano y largo plazos.²⁴

Negociación coasiana

Un enfoque puramente de mercado que no precisa la intervención del Estado es la negociación coasiana.²⁵ El punto de partida de Coase es muy simple: de cumplirse ciertas condiciones iniciales básicas, no es necesaria la participación del gobierno para determinar la externalidad óptima, en este caso el nivel óptimo de emisiones; tan sólo es precisa la definición clara de los derechos de propiedad entre el agente contaminador y el agente afectado por la contaminación, para que mediante un proceso de libre negociación se alcance el nivel óptimo de contaminación. Tales condiciones son: derechos de propiedad o de uso para contaminar o no perfectamente determinados, estructura de mercado competitiva,²⁶ y costos de transacción requeridos para la negociación entre las partes relativamente bajos.²⁷

Para determinar la cantidad óptima de la emisión de contaminantes, Z^* , suponemos que una empresa A contamina y produce el bien, en una cantidad α , con precio y costos asociados P_α y $C_\alpha(n)$; también tenemos otra empresa B , que debe considerar

23. Condición que sólo se puede lograr si los cálculos de los evaluadores fueran muy exactos en los costos asociados al control de la contaminación de cada empresa, pues si los costos marginales de contaminación presentan marcadas diferencias, los costos de control de contaminación se disparan (Kolstad, 2000).

24. Contrariamente, existe otro instrumento regulatorio llamado responsabilidad, en el que el contaminador es responsable por los daños directos, indirectos, a corto, mediano y largo plazos a las personas afectadas, por lo cual la empresa pondera los potenciales riesgos de contaminar y los costos implícitos futuros que esto conlleva (Kolstad, 2000).

25. Basado en el artículo seminal "The Problem of Social Cost" de Coase (1960).

26. Aunque trabajos posteriores a Coase extienden los resultados elementales a mercados imperfectos, véase por ejemplo Cooter (1987).

27. Dichos costos deben ser menores que los beneficios que, como producto de la negociación, consigue el agente que debe sufragar los costos transaccionales. En este sentido, los altos costos operacionales han sido causa de malogrados sistemas de negociación (Hanh, 1989; Stavits, 1995).

para los costos de producción con la cantidad z de contaminación, que depende de la cantidad de unidades producidas por el contaminador; por lo tanto, podemos omitir z en el análisis siguiente, así p_B y $C_B(b, \alpha)$ son el precio y costos de B . La cantidad óptima de contaminación z^* está en función de α .

Existen tres maneras de abordar la determinación de óptima. La primera, si se internaliza la externalidad, es decir, cuál es la cantidad en el caso de fusionarse A y B , con lo cual la nueva empresa produce los dos bienes, y por tanto teóricamente no existe externalidad; así la decisión de producción de esta compañía será eficiente y socialmente adecuada. En este caso la función de beneficios de esta empresa es:

$$\Pi = p_A A + p_B B - C_A(\alpha) - C_B(\alpha, b)$$

por lo que para determinar α^* y b^* óptimos debemos obtener

$$\frac{d\Pi}{d\alpha} = 0 \quad \text{y} \quad \frac{d\Pi}{db} = 0$$

El segundo caso considera la situación que se da cuando A tiene derecho a contaminar, es decir, cuánto pagaría B a A para que redujera su nivel de producción a α^* . Y finalmente, cuando B tiene derecho a un ambiente libre de contaminación, cuánto pagaría A a B para reparar la externalidad y poder producir α^* . El resultado de Coase es simple y poderoso: en los tres casos α^* es la misma.

Dado el resultado anterior, podemos afirmar que independientemente del poseedor de los derechos de propiedad o de uso del medio ambiente, existe un mecanismo implícito en el mercado que lleva el nivel de emisión de contaminantes al óptimo social, sin que eso implique alguna intervención de la autoridad.²⁸

Conclusiones

Es claro que si las empresas no asumen los costos asociados a la reducción de contaminantes, entonces son más competitivas nacional e internacionalmente, pero tal posición preferencial se hace a costa de la degradación del medio ambiente y de los costos sociales que esto implica, tales como los efectos nocivos en la salud de las personas y los ecosistemas. De esta manera, los instrumentos de política ambiental que establece el gobierno tienen la finalidad de evitar o disminuir estos costos sociales, y en su caso trasladarlos a las empresas responsables; desde la óptica de la teoría económica clásica-

28. Aunque el argumento de Coase es formalmente contundente, no considera los pesos sociales de los agentes, lo que puede conducir a resultados éticamente cuestionables, además de que la clara definición de los derechos de propiedad no garantiza, en sí misma, su cumplimiento (Romero, 1997).

ca, la contaminación es una externalidad, y desde este punto de vista el gobierno debe intervenir para corregir dicha falla de mercado.

Si bien es cierto que en el corto plazo las empresas aumentarían sus costos (que antes asimilaban la sociedad y el medio ambiente), y por lo tanto los precios finales al consumidor reduciendo su competitividad y su participación en el mercado, también es cierto que el impacto en el aumento de sus costos dependerá de otra serie de circunstancias que pueden atenuar dichos efectos y, más aún, beneficiarlas, tales como la elasticidad de la demanda y su capacidad de adaptación a nuevas tecnologías, que pueden significar mayor eficiencia en producción, aumento en la calidad de los productos, mejor imagen (empresa con responsabilidad social) y un estímulo adicional a la investigación e innovación. Pero es claro que inducir tales efectos positivos tanto en las empresas como en la sociedad en su conjunto, depende en buena medida de cuáles sean las políticas ambientales que aplique el gobierno, que debe ponderar el sector al que pertenecen las empresas, el tipo de contaminantes emitido, la región geográfica donde se localiza, su participación en el comercio internacional, entre otros.

Así, el gobierno dispone de una serie de instrumentos de política ambiental cuyos efectos en la competitividad de las empresas y en el bienestar nacional varían de acuerdo con circunstancias muy concretas. Tales políticas de control ambiental se han estudiado minuciosamente en este trabajo, explorando sus ventajas y desventajas tanto en el ámbito económico como en el ambiental.

Referencias bibliográficas

- Azar, C. (1998) "Are Optimal CO₂ Emissions really Optimal?", *Environmental and Resource Economics*, núm. 11, pp. 301-315.
- Baumol, W., y W. E. Oates (1988) *The Theory of Environmental Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coase, R. (1960) "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, núm. 3, pp. 1-44.
- Cooter, R. (1987) "The Coase Theorem", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Londres: Peter Eds./MacMillan.
- Cropper, M., y W. Oates (1992) "Environmental Economics: A Survey", *Journal of Economics Literature*, vol. 30, núm. 2, pp. 675-740.
- Dales, J. (1968) *Pollution, Property and Prices*. Toronto: Toronto University Press.
- Espinosa, R. (2004) *Foreign Direct Investment, Reciprocal Dumping and Politics*. Essex: University of Essex-Department of Economics.
- Espinosa, R., y M. Ozgur (2001) *Strategic environmental policies and mergers*. Montevideo: LACEA.
- Field, B., y M. Field (2003) *Economía ambiental*, McGraw-Hill.
- Hanh, R. (1989) "Economic Prescriptions for Environmental Problems: How the Patient Followed the Doctor's Orders", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, núm. 2, pp. 95-114.

- Kolstad, C. (2000) *Environmental Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Laffont, J., y J. Tirole (1993) *A Theory of Incentives in Regulation and Procurement*. Boston: MIT Press.
- Lahiri, S., y Y. Ono (2000) *Protecting Environment in the Presence of Foreign Direct Investment: Tax versus Quantity Restriction*. Essex: University of Essex-Department of Economics.
- Martínez, R., y J. Roca (2003) *Economía ecológica y política ambiental*, Fondo de Cultura Económica.
- Pearce, D., y R. Turner (1995) *Economía de los recursos naturales y del medio ambiente*. España: Celeste.
- Peltzman, S. (1976) "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, núm. 19, pp. 211-240.
- Romero, C. (1997) *Economía de los recursos ambientales y naturales*. España: Alianza.
- Sandoval, S. (2008) *Modelos de política ambiental*. Guadalajara: UdeG-CUCEA.
- Spash, C. (1997) "Environmental Management without Environmental Valuation?", en John Foster (ed.), *Valuing Nature: Economics, Ethics and Environment*, Londres.
- Stavis, R. (1995) "Transaction Costs and Tradable Permits", *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 29, núm. 2, pp. 133-148.
- Stigler, G. (1971) "The Economy Theory of Regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, núm. 1, pp. 3-21.
- Varian, H. (1999) *Microeconomía intermedia*, Antoni Bosch.
- Weimer, D., y A. Vining (1999) *Policy Analysis: Concepts and Practice*, Prentice Hall.
- Weitzman, M. (1994) "On the Environmental Discount Rate", *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 26, núm. 2, pp. 200-209.

Envío a dictamen: 03 de septiembre de 2010
Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Políticas globales y económicas: análisis de su impacto sobre el género

DORA MA. SANGERMAN-JARQUÍN¹
RITA SCHWENTESIUS DE RINDERMANN²
EDUARDO ESPITIA RANGEL¹
ANTONIO TURRENT FERNÁNDEZ¹
JESÚS AXAYACATL CUEVAS SÁNCHEZ³

Resumen

El objetivo de este documento es analizar tres aspectos: políticas globales, económicas y género; articularlos e interrelacionarlos. Diversos resultados de investigaciones han demostrado la estrecha relación de estos componentes en un intento por integrarlos desde el análisis de los mencionados tres aspectos, tomando en consideración los cambios efectivos en la vida de las mujeres en general. Asimismo, se puntualiza un considerable número de factores en estos tres aspectos, que se dan como consecuencia de las políticas macroeconómicas de este mundo globalizado, haciendo referencia a sus implicaciones en el terreno económico, político, social y cultural. Se concluye con una serie de puntos con el fin de contar con elementos que permitan diseñar estrategias públicas, económicas, políticas y sociales encaminadas a proporcionar apoyo a este grupo vulnerable de la población, el cual contribuye en gran medida con su trabajo productivo y reproductivo al desarrollo del país.

Palabras clave: políticas globales y económicas, género, impacto.

Abstract

The aim of this paper is to discuss three issues: globalization, economics and gender, articulated and interrelated. Various research results have shown the close relations-

-
1. Investigadores del Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, Campo Experimental Valle de México. Correos electrónicos: dsangerman@yahoo.com.mx; espitia.eduardo@inifap.gob.mx; aturrent37@yahoo.com.mx.
 2. Universidad Autónoma Chapingo-CIESTAM. Correo electrónico: rschwent@prodigy.net.mx
 3. Banco de Germoplasma, Universidad Autónoma Chapingo. Correo electrónico: jaxayacatl@gmail.com

hip of these components from trying to integrate the analysis of global politics and environment taking in consideration actual changes in the lives of women in general and rural areas in particular. Also point out a considerable number of factors leading environmental deterioration as a result of macroeconomic policies in a globalized world, with reference to their implications for economic, political, social and cultural fields. It concludes with a series of points in order to have evidence to develop public, economic, political and social policies to provide this vulnerable group of people a decent life they deserve, besides being who contribute with their productive and reproductive work greatly to the development of the country.

Keywords: global and economic politics, gender, impact.

Introducción

El discurso de la globalización aparece como una maniobra glotona que engulle al planeta, más que como una visión holística capaz de integrar los potenciales de la naturaleza y los sentidos creativos de la diversidad cultural. Esta operación somete a hombres y mujeres a las órdenes de los poderosos, a los dictados de una racionalidad globalizante y homogenizante. De esta forma, prepara las condiciones ideológicas para la capitalización de la naturaleza y la reducción del ambiente a la razón económica.

¿Qué repercusiones ha tenido la globalización para las mujeres? ¿Qué problemática, limitaciones y exclusiones ha representado en especial para las mujeres? En la siguiente temática abordamos algunas de estas implicaciones.

Globalización y los procesos económicos en el género

En la medida que el proceso de globalización se agudiza, con sus tendencias a la homogenización, los pueblos enfrentan también afrentas progresivamente visibles. Niños, jóvenes, ancianos, campesinos, del sexo femenino y masculino, se ven discriminados y marginados.

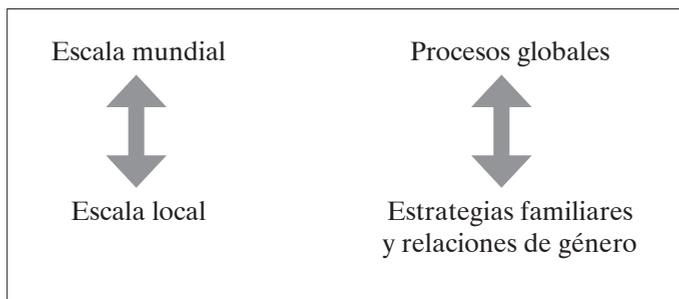
Pese a que la agricultura es considerada, en sentido estricto, una actividad masculina, paradójicamente es una de las actividades donde la mujer más participa, y un sector donde su labor ha sido muy opacada (Arizpe y Botey, 1986).

En la actualidad se ha empezado a hacer visible un proceso de globalización del mundo que abarca dimensiones económicas, culturales, políticas y ecológicas sin precedente en la historia de la humanidad. Dicha globalización impulsa al sistema mundial hacia una transformación acelerada que puede traer aparejadas consecuencias positivas para la sociedad, pero que hace insostenible el propio proceso de desarrollo de la humanidad en el medio y largo plazos. Hoy se menciona, entre los cambios globales ecológicos más preocupantes: el cambio climático, el adelgazamiento de la capa de ozono, la desertificación, la degradación ecosférica, la deforestación, entre otros factores (Barlow, 2008).

Los procesos mundiales tienden a producir efectos similares en todo el mundo, y como consecuencia las relaciones de género están cambiando con iguales tendencias en ámbitos territoriales muy dispares: un ejemplo es la internacionalización de los mercados de trabajo que, al demandar mano de obra barata, ha supuesto la incorporación al trabajo remunerado de amplios sectores de mujeres, con similares consecuencias en ámbitos tan dispares como México o el sureste asiático (CEPAL, 2004). El acercamiento a una interpretación correcta debe tener en cuenta las interacciones mutuas entre las dos escalas básicas de análisis (figura 1); los procesos globales se dan en una escala mundial, mientras que las estrategias individuales y familiares actúan a escala local; dentro de las estrategias familiares, las relaciones de género tienen una importancia decisiva (Sabaté, Rodríguez y Díaz, 1995).

Los procesos globales obligan a modificar las conductas familiares; por ejemplo, la economía-mundo que propicia el traslado de fábricas al sureste asiático ha supuesto la incorporación al trabajo remunerado de mujeres muy jóvenes, que nunca antes habían percibido un salario por su trabajo ni habían salido de sus zonas rurales de origen. A su vez, las relaciones de género a escala familiar y las pautas culturales sociales, que determinan que las mujeres perciban salarios más bajos que los hombres, explican la localización cambiante de la industria a nivel mundial, que se desplaza en busca de mano de obra barata (mujeres jóvenes y rurales). Todo ello pone de manifiesto que determinadas estrategias, locales y familiares, favorecen los procesos globales (figura 1).

Figura 1
Escalas de análisis y procesos.



Por encima de todo, el énfasis en los procesos universales debe equilibrar la importancia de lo específico, lo local, lo diverso; sólo de esta forma se puede contribuir al crecimiento científico, estableciendo tendencias que tengan validez universal; por ejemplo, a pesar de la diversidad, la subordinación de las mujeres es una categoría universal; la ausencia de teorías explicativas generales podría inducir de forma errónea a atribuir tal situación a un contexto específico de factores locales: medio ecológico, religión, etnia, edad, entre otros (Espino y Salvador, 2007).

El equilibrio entre lo global y lo local debe mantenerse prestando una mayor atención a los efectos que los procesos locales tienen en las escalas básicas (individuo,

familia, ámbito local). Tenemos un ejemplo en la internacionalización de la economía (= proceso global) y las estrategias (Mideplan, 2004) familiares para adaptarse al nuevo orden económico (= proceso local); estos procesos están marcando nuevas relaciones de género y nuevas formas de utilización del espacio por parte de hombres y mujeres en función, sobre todo de unas formas de división del trabajo que también son nuevas.

Los procesos globales obligan a modificar las conductas familiares; por ejemplo, la economía-mundo que propicia el traslado de fábricas al sureste asiático ha supuesto la incorporación al trabajo remunerado de mujeres muy jóvenes, que antes nunca habían percibido un salario por su trabajo ni habían salido de las zonas rurales de origen (GTZ, 2006).

En este sentido, Sanchís y Baracat (2004) señalan que la lógica de la economía global en el tratamiento de los costos de producción y en la división internacional del trabajo ha desembocado en estrategias económicas cuyo objetivo es conseguir una mano de obra tan barata como sea posible. Esta lógica del capitalismo explica que se estén produciendo cambios territoriales muy importantes dentro de la producción económica (Mercosur, 2005).

La participación femenina es de gran importancia global en la agricultura: constituye una fuente de empleo más importante para las mujeres que para los hombres. Por ejemplo, en la agricultura africana, en términos relativos, predominan las mujeres: en 2002, 87% de todos los miembros de la fuerza laboral femenina en los países africanos de renta baja se encontraba en el sector agrícola, en comparación con 70% en la India, 74% en China, 66% en otros países asiáticos de renta baja, y 55% en los países de renta media de Asia (Joeques, 1987).

El cultivo de flor en los países de América Latina y el Caribe tiene idénticas características laborales y económicas, siendo el mejor ejemplo Colombia, donde 70% de la mano de obra empleada en el sector son mujeres (Espino y Azar, 2006), y donde existen problemas colaterales para éstas; entre otros, que las empresas contratantes no les otorgan el equipo de seguridad necesario para realizar sus trabajos y al utilizar pesticidas y fungicidas sufren enfermedades muy graves (cáncer de piel) o enfermedades pulmonares, ya que respiran sulfato de amonio. Sanchís y colaboradores (2004) mencionan que se hacen contrataciones fuera de la ley, de mujeres embarazadas. El caso es muy preocupante, dado que se provocan abortos o nacimientos de niños que nacen con defectos congénitos (dedos incompletos en manos y pies, o sin un brazo o pie), entre otros problemas (Sangerman, 2006).

La reciente proliferación de “talleres del sudor” (*sweatshops*) está indudablemente ligada a la globalización. Esta metáfora de los excesos de la globalización es la combinación de la avaricia de ganancias de las empresas y la desesperada búsqueda de inversiones de los gobiernos. La industria del vestido, con baja incorporación de tecnología y uso intensivo de mano de obra barata, ha dado lugar a esta situación. Los signos característicos de la nueva economía global son la creciente movilidad y flexibilidad del capital financiero; las corporaciones transnacionales tienen ahora más

libertad que nunca para relocalizar sus plantas en cualquier país que pueda proveerles mano de obra más barata y menores regulaciones. Éstas son las consecuencias.

En ocasión de los Juegos Olímpicos de Atenas, las marcas Nike y Adidas invirtieron mil 28 y 775 millones de dólares, respectivamente, en publicidad. En 2003 la industria de artículos deportivos, trajes, zapatos e instrumentos de todo tipo, raquetas de titanio, balones de fútbol y demás, generó ingresos por más de 65 mil millones de dólares. Se trata de un negocio redondo, indica Nadal (2004), en el que cientos de miles de personas, predominantemente mujeres, laboran en condiciones deplorables en maquiladoras —como se refería en el párrafo anterior— en Asia, África y América Latina. Estas trabajadoras se afanan en cadencias cada vez más rápidas y en jornadas más largas, con salarios de pobreza y condiciones insalubres. “[...] nadie les dará una medalla; su premio será el privilegio de trabajar horas extras” (Nadal, 2004).

Una de las tácticas más comunes es la amenaza de reubicar los pedidos donde los salarios sean más “competitivos”. Si una maquiladora en Sri Lanka siente la presión de sus trabajadoras, los gerentes de producción de Reebok o Puma amenazan con enviar los pedidos a las plantas en Camboya, Vietnam o Bangladesh. El empleo es cada vez más precario; una proporción significativa de la mano de obra se compone de trabajadoras migratorias, sin derechos ni protección. Los testimonios de intimidación, asedio sexual y abuso de todo tipo son frecuentes (Oxfam, 2005).

En resumen, es evidente que en éstos y otros muchos casos la economía global está reproduciendo cambios radicales en la escala familiar, ya que ahora la intervención del trabajo de las niñas(os), adolescentes, jóvenes, así como el trabajo de las ancianas y de los ancianos, que también ha sido *invisible* y desvalorizado dentro de la economía y en las relaciones de género, al romperse el estereotipo del hombre como sustento de la familia. En el siguiente rubro se hace una somera revisión de dos temas relevantes dentro de los estudios de género: género y economía.

Género y economía

Las políticas económicas, comerciales y laborales tienen impactos diferentes sobre los hombres y las mujeres; sin embargo, los análisis y la elaboración de esas políticas han ignorado sistemáticamente el concepto de género. Si bien los economistas muestran cierta apertura en reconocer la desigualdad de género en la microeconomía —fundamentalmente en la distribución dentro de los hogares—, en el ámbito macroeconómico y de los acuerdos comerciales esta perspectiva no está incorporada, ya que se parte del supuesto de que son espacios “neutrales” al género, siendo que las mujeres son quienes contribuyen en gran medida a la economía de los países. Para Palmer (2007), algunos de los principales problemas para formular el análisis económico desde una perspectiva de género —por ejemplo los efectos de la liberalización multilateral del comercio— se relacionan con la propia teoría económica, la cual basa gran parte de sus estudios en el análisis de un ente representativo promedio que desconoce las diferencias entre hombres y mujeres.

Otra situación negativa para el género femenino se presenta por causa de la ausencia de teorías, metodologías, falta de indicadores y la propia ausencia del tema en las instituciones educativas donde se forman los economistas de uno y otro sexo. Oxfam (2006) la señala: en las últimas décadas se ha avanzado, en el análisis feminista, en desarrollar investigaciones que reformulan las teorías, metodologías y modelos tradicionales, y se ha logrado incluir al género como categoría analítica, así como profundizar en los efectos que sobre las relaciones de género tienen las medidas de política económica. La perspectiva de género en la investigación económica enfrenta la llamada “ceguera de género” de los enfoques tradicionales y señala la existencia de relaciones desiguales entre los géneros, las que hacen que las mujeres generalmente reciban impactos desfavorables de las políticas que se ponen en práctica.

Autores como Sparr (2008) aluden a que los fenómenos económicos ocurridos desde los inicios de la década de los noventa han producido cambios, en algunos casos radicales, sobre los modos de producción y la evolución del empleo, sobre las relaciones entre el Estado y las estructuras sociales, así como sobre los vínculos entre los países y la comunidad internacional. Estos cambios han tenido repercusiones concretas en la vida de las mujeres.

Los programas de ajuste estructural aplicados por los gobiernos —generalmente impuestos por las instituciones financieras internacionales—, por ejemplo el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), incluyen la liberalización del comercio y de las inversiones, privatizaciones, desregulación y medidas de austeridad con recortes en las políticas sociales del Estado. Instancias como la RIGC (2003) demuestran que estos programas no son neutrales en términos de género, ya que uno de sus principales sesgos es la transferencia de los costos estatales a la economía reproductiva y al trabajo no remunerado de las mujeres (Taylor, 2004).

La RIGC (2003a) analiza que la globalización es un fenómeno caracterizado por la integración rápida del comercio, finanzas e inversión a gran escala global, y la internacionalización de la producción, que da como resultado la reestructuración de economías nacionales y globales. Por ejemplo, el comercio global de bienes hoy constituye 40% del producto interno bruto (PIB), mientras que en 1990 correspondía a 32%. Por otra parte, los flujos comerciales internacionales se han ampliado exponencialmente en más de 180% a partir de 1990; en la actualidad asciende a 29.1% del PIB global.

Los modelos macroeconómicos de mediano plazo se realizan de dos maneras: a nivel general se moderniza la economía total, incluyendo variables como las tasas de crecimiento, déficit presupuestario, inflación, intereses y desempleo. En el cuadro 1 se realiza una revisión de las investigadoras(es), que han realizado, desde su disciplina, un recorrido por las teorías económicas y la globalización.

Umaña (2004) menciona que la globalización económica está moldeada por el paradigma de desarrollo neoliberal, que impulsa la disminución del rol del Estado y la importancia del mercado para distribuir los recursos de manera eficiente. Dentro de este paradigma neoliberal se olvida el simple reconocimiento de que los mercados pueden fallar. La política asociada a la globalización económica muchas veces ha fra-

Cuadro 1
Revisión de autores(as) y las teorías de género-globalización

<i>Orientación</i>	<i>Concepción o teoría</i>	<i>Autor(a)</i>
Los orígenes	Teorías desarrollo económico	E. Boserup (EUA)
Desde la sociología	Teorías sociales-género	D. Heuner (Alemania)
Desde la economía clásica	Teoría del lugar central	M. Askwith (Inglaterra)
Desde la planeación económica	Teorías dependencia	E. Leff (México)
Desde la economía industrial	Principios epistemológicos	Cook y Fonow (EUA)
<i>Nuevas corrientes</i>		
Empoderamiento	Desigualdad	M. Lagarde (México)
Macroeconomía	Desarrollo económico	A. Samir (Francia)
Economía feminista	Presupuestos con perspectiva de género	D. Elson (Inglaterra)
Desde la sociología	Sociología urbana	Corraggio (Argentina)
Desde la sociología	Sistema de soportes materiales	E. Pradilla (México)
<i>Posiciones contemporáneas</i>		
Desde el marxismo	En economía regulacionismo	A. Lietz (Francia)
Políticas públicas	Género	J. Beniko (Francia)
		M. Stoper (EUA)
		R. Walker (EUA)
Desde el marxismo	Historia-género	D. Harvey (EUA)
<i>Posmoderno</i>		
Desde el posmodernismo	En psicología	E. Soja (EUA)
Desde el materialismo posmoderno	En geografía económica	J. K. Gibson-Graham (EUA-Australia)
		R. Peet (EUA)
Desde la educación crítica	Educación-economía	N. Smith (EUA)
Desde la crítica al marxismo	Sociología estructuralista	H. Giddens (G. Bretaña)
	Sociología urbana	P. Castell (EUA)

Fuente: elaboración propia, 2010.

casado y no ha resultado en el rápido crecimiento económico que prometía, y sobre todo en “la derrama” que ese crecimiento produciría.

Por otra parte, para WCCH (2004) el crecimiento económico medido en términos del incremento del valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país (PIB), no implica *per se* bienestar: mide cantidad pero no distribución. Tampoco evalúa el trabajo de cuidado que realizan las mujeres ni la economía de subsistencia, que representa un porcentaje importante de la producción de los países en desarrollo. Por último, ignora consecuencias ambientales y desastres ecológicos producidos por el crecimiento económico (RIGC, 2007a).

La globalización económica tiene como protagonistas a las empresas transnacionales, que son los grandes artífices y principales beneficiarias del proceso en curso (CEPAL, 2004). El énfasis en la competencia y ganancia ha producido una tremenda concentración de la riqueza en pocas manos. Por eso, la controversia creciente que rodea a la globalización económica se centra en las asimetrías entre países, entre sectores al interior de los países, en la sustentabilidad ecológica y en la equidad de género.

Las políticas económicas, así como también los sistemas e instituciones, no impactan de la misma manera en los hombres y en las mujeres. Esto es así porque no se puede separar la economía del contexto sociocultural en donde hombres y mujeres se encuentran inmersos. La economía usa, refuerza y a veces transforma las relaciones entre hombres y mujeres, y como consecuencia exagera (o reduce) las desigualdades basadas en el género (BID, 2008).

En esta idea de desigualdades económicas, las personas de razas autóctonas, los afrodescendientes y las mujeres de América Latina perciben salarios mucho menores que los hombres blancos de similar edad y nivel educativo: estudio del BID basado en encuestas de hogares realizadas en los últimos 15 años en 18 naciones de la región. Las mujeres ganan, en promedio, 17% menos que los hombres de su misma edad y nivel educativo, aseveró el estudio. Menciona Sanchís (2008) que en las minorías —definidas como personas que en los sondeos de hogares se describen a sí mismas como indígenas, negras, mestizas o hablantes de un idioma originario— la brecha es todavía mayor: 28% en promedio. Las políticas destinadas a reducir estas desigualdades están ausentes. Superar esa situación es más que un imperativo moral. Es una estrategia esencial para reducir la pobreza en la región.

La investigación comparó los salarios entre individuos de las mismas características demográficas y laborales, teniendo en cuenta edad, nivel educativo, lugar de residencia y tipo de empleo.

Los hombres ganan 30% más que las mujeres de edades y formación similar en Brasil, mientras que en Uruguay este valor es de 26%. Por otro lado, en Bolivia y Guatemala las diferencias fueron ínfimas. La brecha de género más pequeña aparece entre los más jóvenes con un título universitario. Esto puede explicarse por la tendencia de que más mujeres educadas acceden a puestos en empresas más grandes, donde los gerentes disponen de menos discrecionalidad para fijar sueldos (Suárez, 2006).

En cuanto a la condición étnica, de los 18 países el informe cubrió apenas siete —Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, Paraguay y Perú— porque éstos fueron los únicos donde las encuestas de hogares obtuvieron información de este tipo. Espino y Azar (2005) comentan que en promedio, los integrantes de comunidades no minoritarias ganan casi 40% más que los de las poblaciones indígenas —que constituyen mayorías demográficas en varios de los países— y los negros latinoamericanos. Pero cuando se consideran edad, género y nivel educativo la brecha cae a 28%. Las mayores diferencias se registraron en Brasil (30%), Guatemala (24%) y Paraguay (22%). Y las menores en Ecuador (4%) y Chile (11%). Considerando la variable étnica, las diferencias salariales más amplias también se encontraron en los extremos de la distribución de ingresos (Chudnovs y López, 2006).

Para entender los impactos de la globalización, hay que hacer hincapié en los diferentes roles que cumplen tanto hombres como mujeres en la sociedad y también su inserción diferencial en el mercado de trabajo. En el cuadro 2 se muestran los indicadores de evolución económica de las mujeres de 1994 a 2005, y los cambios en las condiciones de vida básica, producidos por los grandes procesos asociados a la globalización y a la modernización —especialmente la urbanización ligada a la industrialización, el incremento del empleo femenino, los nuevos patrones del empleo femenino, los nuevos patrones de consumo y las nuevas formas de inserción laboral— han influido de manera significativa en la organización y autopercepción de las mujeres.

Cuadro 2
Indicadores de evolución socioeconómica de las mujeres 1994 a 2005

<i>Indicadores</i>	<i>1994</i>	<i>2005</i>	<i>(%)</i>
Participación económica de las mujeres	33.3	39.8	6.5
Jefas de hogar	14.8	20.0	5.2
Participación económica de las jefas de hogar	57.8	60.2	2.4
Perceptoras principales del hogar	21.7	26.5	4.8
Cónyuges perceptoras de ingresos	16.6	21.3	4.7
Jefas sin rezago educativo	20.1	33.4	13.3
Mujeres sin rezago educativo	37.5	48.1	10.1

Fuente: INEGI (2005) *Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares, 1994-2005 y 2003-2005. Base de datos.*

Pero la globalización económica y la liberalización comercial en muchos países de América Latina tuvo como consecuencia el ingreso de productos importados a bajo costo, el quiebre de muchos establecimientos productivos y el aumento del desempleo, que afecta de manera proporcionalmente mayor a las mujeres (Unifem, 2008).

Se puede suponer que las oportunidades de empleo aumentan el potencial de autonomía de las mujeres y su bienestar social. Sin embargo, el empleo generado por la liberalización del comercio también ha servido para disfrazar, mantener e incluso agravar las desigualdades de género. Es importante analizar las condiciones bajo las cuales las mujeres se incorporaron al mercado de trabajo:

Persisten las desigualdades de ingreso. La ampliación en la participación de las mujeres en la industria manufacturera no ha sido acompañada por una eliminación de la brecha salarial. Aun cuando las diferencias tiendan a atenuarse, esto se da más por el deterioro del salario masculino que por mejoras de las mujeres (Gajardo y Gómez, 2007).

Pérdida de soberanía alimentaria. La expansión de la producción agrícola en manos de grandes productores ha erosionado la producción doméstica, donde las mujeres desempeñan un papel significativo en el arado, la plantación y la cosecha para el consumo familiar (Salvador, 2007).

Inseguridad, inestabilidad laboral e informalidad. Existe una tendencia creciente hacia la flexibilización del trabajo femenino en industrias de exportación, que subcontrata o terceriza a pequeños talleres o a la producción domiciliaria. Un ejemplo es la industria textil. Las mujeres se encuentran cada vez más vinculadas a este tipo de trabajo irregular, inestable y precario, sin beneficios sociales. Aun los empleos formales tienden a ser inestables, en virtud de la relocalización de muchas fábricas que buscan abaratar costos de mano de obra (RIGC, 2006b).

Condiciones laborales pésimas. A partir de la expansión de la “maquila” se han documentado violaciones a los derechos laborales tales como largos turnos de trabajo, supervisión extremadamente estricta, falta de agua potable y baños apropiados, escasa o ninguna higiene y seguridad, etcétera (RIGC, 2007b).

Incremento de la violencia contra las mujeres. Según el RIGC (2006b), el acceso de las mujeres a ingresos propios puede aumentar su autonomía pero también puede incrementar la violencia física o psicológica en el ámbito doméstico. Además, a menudo deben hacerse cargo de las preocupaciones y tensiones de sus parejas y de otros miembros de la familia que perdieron su empleo.

Conclusiones

El modelo de la globalización impuesto a través de un crecimiento económico, a los países en desarrollo, ha originado una serie de acontecimientos negativos en los ámbitos social, económico, ambiental, político e institucional. Ante este viraje las mujeres no han sido la excepción, se han visto afectadas por las políticas económicas y sociales, en sus condiciones de vida de sus familias y de sus comunidades, en su condición de mujeres, trabajadoras en el ámbito público y privado.

Es urgente incluir la perspectiva de género desde los ámbitos económicos, políticos, sociales, que permita el propio desarrollo de las mujeres. Las mujeres tienen la capacidad (la cual ha estado más que demostrada) para cambiar su realidad, siempre y cuando cuenten con las oportunidades y los medios necesarios.

En gran medida el futuro de la humanidad depende de detener los procesos de destrucción de la naturaleza y lograr una mayor equidad en el desarrollo social y económico de los estratos sociales y de las naciones más pobres. Los datos existentes demuestran que para esto es imprescindible e impostergable un nuevo enfoque sobre el desarrollo, que va desde el tratamiento de la naturaleza, el desarrollo de la agricultura sobre bases agroecológicas, un desarrollo rural-urbano más equilibrado, el acceso al desarrollo económico-social de las naciones y estratos pobres, un uso más racional de la energía fósil y el desarrollo de fuentes renovables de energía, un enfoque más integral y ecológico de la ciencia, así como relaciones justas entre sectores pobres y ricos y naciones pobres y ricas, de forma tal que las mujeres y los hombres de las naciones puedan ser protagonistas de su desarrollo.

Referencias bibliográficas

- Arizpe, Lourdes, y Carlota Botey (1986) “Las políticas de desarrollo agrario y su impacto sobre las mujeres campesinas de México”, en M. León y C. D. Deere (eds.), *La mujer y la política agraria en América Latina*. Bogotá: Siglo XXI Editores/ACEP, pp. 73-82.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2008) *El desarrollo de América Latina y el Caribe: Escollos, requisitos y opciones*. Santiago de Chile: BID, pp. 18-20.
- Barlow, Marlon (2008) “Área de libre comercio de las Américas y la amenaza para los programas sociales”, *La sostenibilidad del medio ambiente y la justicia social en las Américas*, 6ª edición. Buenos Aires, Argentina: Ediciones El Almanaque.
- Chudnovs, D., y A. López (2006) *La competencia por atraer la inversión extranjera directa. Su dimensión global y regional*, Serie Brief. www.latn.org.ar.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2004) *El desarrollo de América Latina y el Caribe: Escollos, requisitos y opciones*. Santiago de Chile: CEPAL, pp. 18-20.
- Espino, A., y S. Salvador (2007) *Cancún y las promesas incumplidas. Los países pobres se rebelan en la OMC*. www.fesur.org.uy/publicaciones/cancun_omc.pdf
- Espino, Arturo, y Pablo Azar (2005) “Módulo I, ‘La economía global: Una visión desde las mujeres’”, *Comercio internacional y equidad de género*, Red Internacional de Género y Comercio.
- Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (Unifem) (2008) *El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México*. México: El Colegio de México, pp. 167-200.
- Gajardo, M., y F. Gómez (2007) *La liberalización de los servicios educativos: Tendencias y desafíos para América Latina*, Serie Brief. www.latn.org.ar
- Joekes, S. (1987) *La mujer y la economía mundial*. México: Instituto de Investigaciones y Capacitación de las Naciones Unidas para la Promoción de la Mujer (Instraw)/Siglo XXI Editores.
- Mercado Común del Sur (Mercosur-ABC) (2005) “Entrevista al embajador Felipe Frydman, Ministerio de Relaciones Exteriores, Argentina”, *Newsletter*, núm 39. México: *La Jornada Internacional*.
- Miller, G. T. (1994) “Capítulo 24”, *Ecología y medio ambiente*.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (Mideplan) (2004) “Distribución del ingreso y pobreza en Chile, 1992-1994”, *Documento Económico*, núm. 71, Santiago de Chile (documento electrónico).
- Nadal, A. (2004) “Espíritu olímpico: Medalla de oro en explotación. Sueldos de miseria y jornadas de hasta 16 horas en plantas de Nike, Reebok, Adidas y Fila”, *La Jornada*, 18 de septiembre, México, p. 48.
- Oxford Committee for Famine Relief (Oxfam) (2005a) *Informe: Echar la puerta abajo. Por qué las negociaciones en la Organización Mundial de Comercio amenazan a los agricultores de los países pobres*. Nueva York: Universidad de New York.

- (2005b) *La eliminación de las cuotas de textiles y ropa en 2005 estremecerá al mundo en desarrollo*. www.nlcnet.org
- Palmer, E. (2007) *El aporte de las mujeres a la igualdad en América Latina y el Caribe*, 34ª edición. México: Plaza y Valdés Editores, pp. 275-282.
- Red Internacional de Género y Comercio (RIGC) (2003a) *Capítulo Latinoamericano: El ALCA y otras alternativas de integración americana*. Buenos Aires, Argentina: RIGC.
- (2003b) *Estrategias de las mujeres hacia Cancún*, Declaración de la Red Internacional de Género y Comercio, Río de Janeiro. www.generoycomercio.org/npdv
- Salvador, S. (2007) *La liberalización de los servicios de salud. Tres desafíos para los países latinoamericanos*, Serie Brief. www.latin.org.ar
- Sanchís, N. (2008) *Del fundamentalismo económico al desarrollo con derechos humanos*, Seminario: Agenda Pos-neoliberal. Quito, Ecuador: Ibase/Fundación Rosa Luxemburgo en el I Foro Social de las Américas.
- Sanchís, N., V. Baracat, y Ma. del C. Jiménez (2004) *El comercio internacional en la agenda de las mujeres*. Buenos Aires, Argentina: RIGC.
- Sanchís, N., y V. Baracat (2004) *Introducción a la perspectiva de género*, Seminario virtual sobre género y comercio, Red Internacional de Género y Comercio. www.generoycomercio.org
- Sanchís, Nair (2008) *El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres*. Buenos Aires: Biblos, pp. 23-26.
- Sangerman-Jarquín, Dora Ma. (2006) “Género, globalización y deterioro ambiental”, en Ma. L. Quintero y C. Fonseca (coords.), *Género y sus ámbitos de expresión en lo cultural, económico y ambiental*. México: Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados-LIX Legislatura.
- Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) (2006) *Herramientas para construir equidad*. Puebla: IPN-CIIDIR-Unidad Sinaloa/Colegio de Postgraduados-Campus Puebla, pp. 263-278.
- Sparr, P. (2008) *Módulos básicos para un análisis de género y comercio*, International Gender and Trade Network. www.genderandtrade.net
- Suárez, M. (2006) “Hombres y mujeres en la producción de maíz: Un estudio comparativo en Tlaxcala”, *Región y Sociedad* xx, núm. 42, pp. 63-94.
- Taylor, M. (2004) “Looking at the economy through women’s eyes, Banúlacht: a case study”, *Genet. Resour. Crop. Evol.*, núm. 54, pp. 345-357.
- Umaña, G. (2004) *El juego asimétrico del comercio: Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- World Council of Churches (wccch) (2004) *Women and economic globalization: A discussion paper*, diciembre.

Envío a dictamen: 03 de septiembre de 2010

Aprobación: 02 de Noviembre de 2010

Contextos económicos

Estado Socioeconómico de la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco ¹

(continuación)

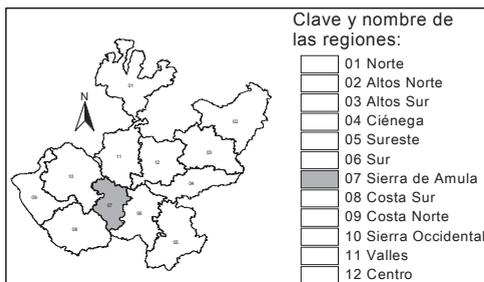
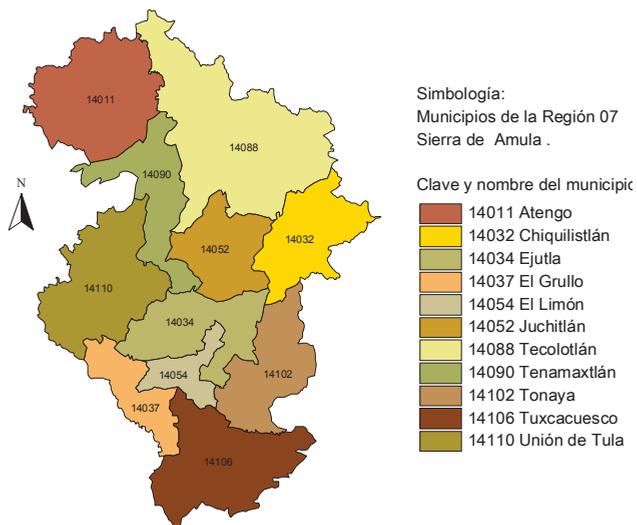
CARMEN VENEGAS HERRERA
PORFIRIO CASTAÑEDA HUIZAR

La superficie total de la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco es de 4,240.08 Km², cantidad que representa el 5.29% de la superficie estatal. Se integra por los municipios de: Atengo, Chiquilistlán, Ejutla, El Grullo (cede regional), El Limón, Juchitlán, Tecolotlán, Tenamaxtlán, Tonaya, Tuxcacuesco y Unión de Tula.

Esta Región se ubica al sur del estado de Jalisco y colinda al norte con la región 11 Valles; al este con la región 06 Sur; al suroeste con la región 08 Costa Sur; y al noroeste con la región 10 Sierra Occidental.

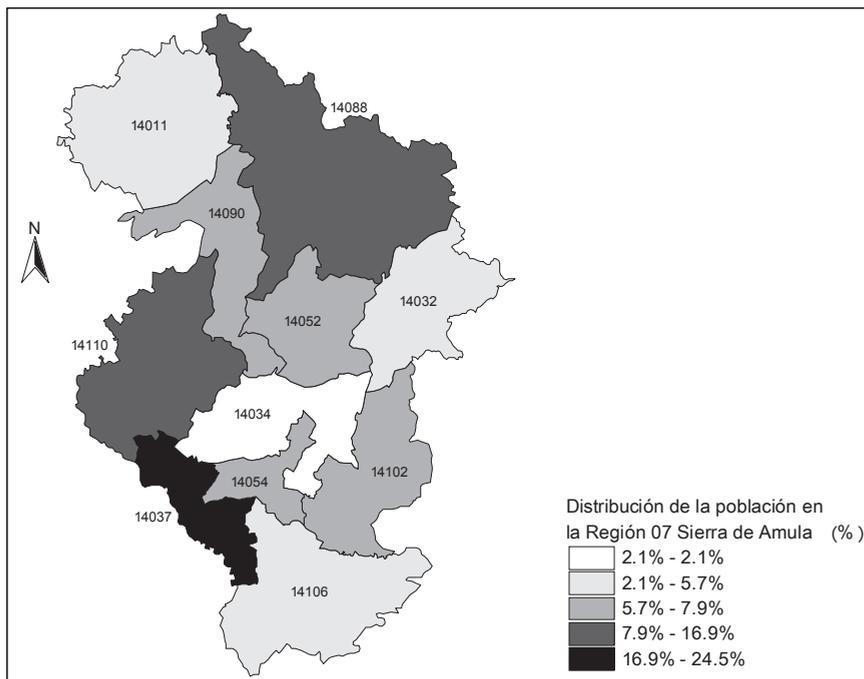
1. Elaborado por investigadores del Programa de Georreferenciación de Información Socioeconómica para el Desarrollo (Progisde) del CUCEA, Universidad de Guadalajara, conforme a la nueva regionalización administrativa del estado de Jalisco, 1998. Correos electrónicos: cvenegas@cucea.udg.mx, pcastane@yahoo.com..

Mapa 1
Ubicación geográfica y municipios que integran la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco



Fuente: elaborado por Progisde (u de G), con base en la Regionalización Administrativa del Estado de Jalisco, 1998.

Mapa 2
Población de los municipios de la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 1980 - 2005



CLAVE	MUNICIPIO	Total	% del total
14090	Tenamaxtlán	7,047	7.93
14011	Atengo	4,918	5.53
14088	Tecolotlán	14,984	16.85
14102	Tonaya	5,557	6.25
14110	Unión de Tula	13,133	14.77
14037	El Grullo	21,825	24.55
14054	El Limón	5,410	6.08
14034	Ejutla	1,888	2.12
14052	Juchitlán	5,282	5.94
14106	Tuxcacuesco	3,770	4.24
14032	Chiquilistlán	5,098	5.73
	Total	88,912	100

Tabla 1
 Distribución porcentual de La población respecto del Total. Región 07 Sierra de Amula, 2005

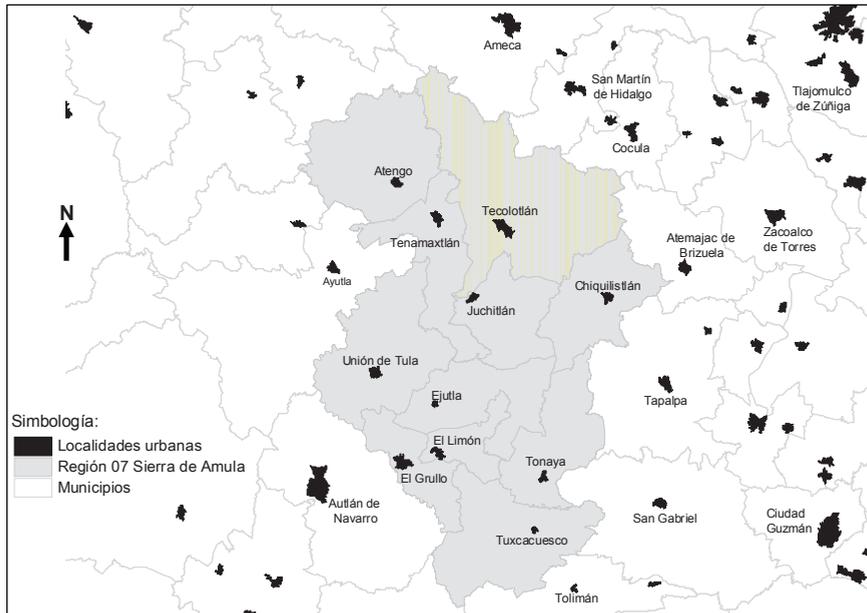
Fuente: elaborado por PROGISDE (U de G), con base en la información del II Censo de Población del INEGI, 2005

Los 88,912 habitantes de la región 07 Sierra de Amula representaron durante el año 2005 el 1.32 % de la población que vive en Jalisco, situación que la ubica como una de las más despobladas de esta entidad federativa, influyendo enormemente las condiciones geográficas que prevalecen en la misma, así como la carencia de infraestructura vial que la vincule económicamente con otras regiones importantes.

Sus municipios más poblados en ese año fueron El Grullo, Tecolotlán y Unión de Tula, ubicados al suroeste, norte y al oeste de la región, respectivamente. Cabe hacer mención que estos tres municipios concentraron en su territorio el 56.3 % de la población total que la habita.

Mapa 3

El sistema urbano en la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 2005



Fuente: PROGISDE con información cartográfica del INEGI.

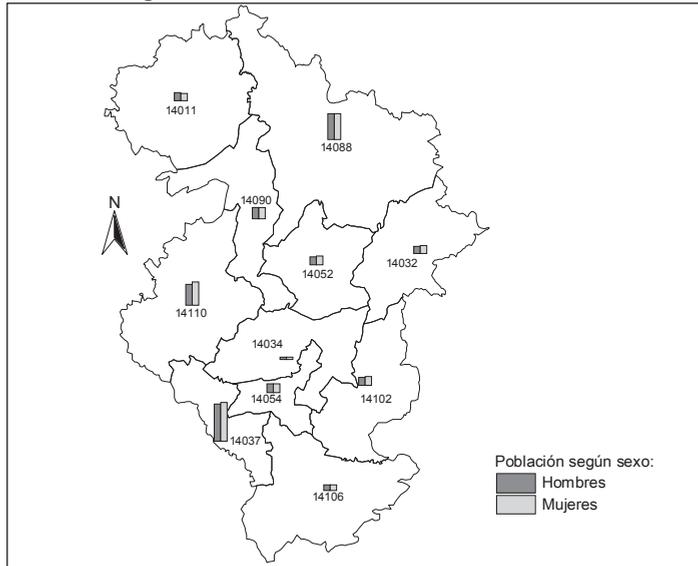
Las localidades urbanas más importantes de la región 07 Sierra de Amula son las cabeceras municipales: Atengo, Tecolotlán, Chiquilistlán, Juchitlán, Tenamaxtlán, Unión de Tula, Ejutla, El Limón, Tonaya, El Grullo y Tuxcacuesco.

Destaca por su mayor cantidad de habitantes (21,825) la población de El Grullo localizada al suroeste de la región, y muy cercana a la ciudad de Autlán de Navarro cuya influencia económica sobre las localidades que se localizan a su alrededor es importante.

Así mismo, existen otras localidades urbanas cercanas a los municipios de esta región, como: Ayutla, Ameca, San Martín de Hidalgo, Cocola, Atemajac de Brizuela, Tapalpa, San Gabriel, Tolimán, entre otras.

La principal vía de comunicación terrestre en la región es la carretera Guadalajara-Barra de Navidad; pero además la carretera de El Grullo-Tonaya-Ciudad Guzmán hace factible la comunicación entre los municipios localizados al sur de la misma.

Mapa 4
Población femenina y masculina por municipio en la
Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 2005



CLAVE	MUNICIPIO	Población masculina	Población Femenina	Relación H/M
14052	Juchitlán	2472	2810	87.9715302
14110	Unión de Tula	6214	6919	89.8106663
14102	Tonaya	2680	2877	93.1525895
14032	Chiquilistlán	2476	2622	94.4317315
14037	El Grullo	10630	11195	94.9531041
14034	Ejutla	923	965	95.6476684
14054	El Limón	2646	2764	95.7308249
14106	Tuxcacuesco	1854	1916	96.7640919
14088	Tecolotlán	7410	7574	97.8346976
14090	Tenamaxtlán	3528	3519	100.255754
14011	Atengo	2504	2414	103.728252
Total		43337	45575	95.0894131

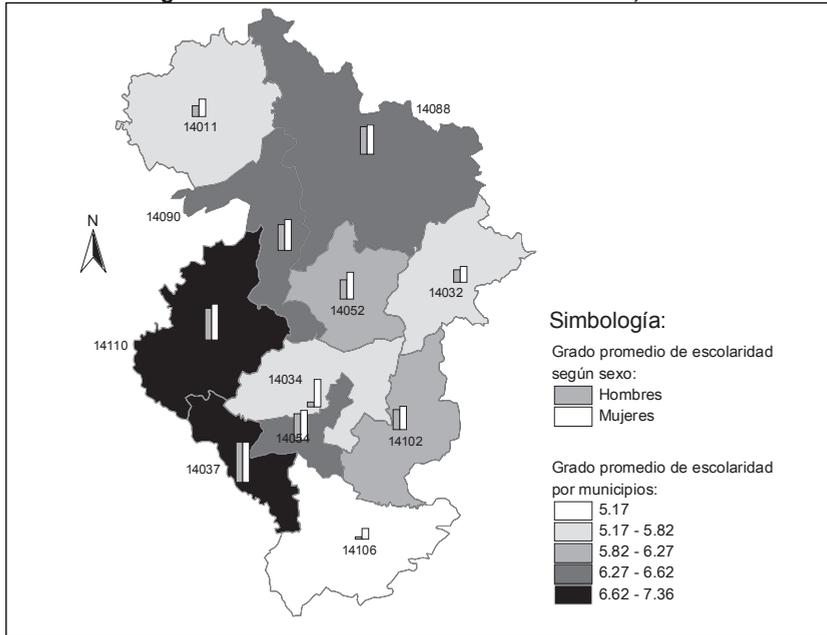
Tabla 2.
 Población según sexo y la Relación hombres-mujeres Región 07 Sierra de Amula 2005.

Fuente: elaborado por PROGISDE (U de G), con base en la información del II Censo de Población del INEGI, 2005

El 48.74 por ciento de los habitantes de esta región son hombres y el resto son mujeres, y se encuentran asentados principalmente en el municipio de El Grullo.

Es importante señalar que solamente en los municipios de Tenamaxtlán y Atengo, la cantidad de hombres que ahí habitan, supera la cantidad de mujeres. De esta manera, la relación hombre-mujer indica que por cada 100 mujeres existen 100.26 y 103.73 hombres en estos mismos municipios, respectivamente. A nivel regional esta relación es igual a 95.09%.

Mapa 5
 Grado promedio de escolaridad en los municipios
 de la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 2005



CLAVE	MUNICIPIO	Total	Masculino	Femenino
14090	Tenamaxtlán	6.57	6.40	6.74
14011	Atengo	5.70	5.47	5.93
14088	Tecolotlán	6.61	6.56	6.65
14102	Tonaya	6.15	6.03	6.24
14110	Unión de Tula	6.95	6.83	7.06
14037	El Grullo	7.36	7.36	7.35
14054	El Limón	6.62	6.50	6.74
14034	Ejutla	5.82	5.05	6.53
14052	Juchitlán	6.27	6.02	6.48
14106	Tuxcacuesco	5.17	4.89	5.42
14032	Chiquilistlán	5.66	5.57	5.75

Tabla 3.
 Grado promedio de escolaridad
 Según sexo, por municipio
 Región 07 Sierra de Amula
 2005

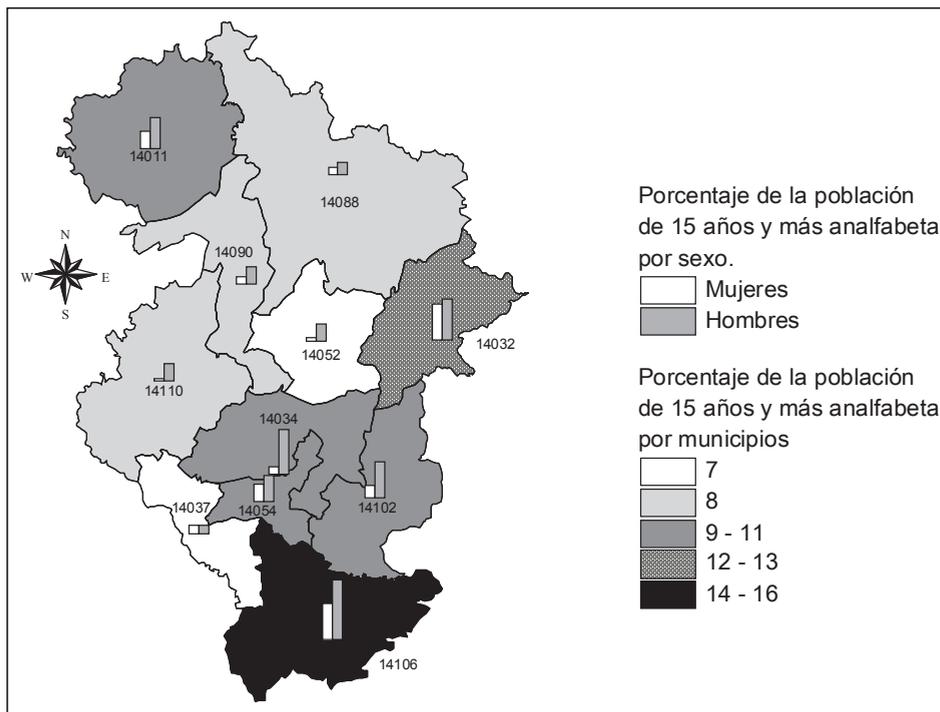
El grado de escolaridad promedio para la Región 07 Sierra de Amula se considera bajo, éste es igual a 6.26 años; estando por debajo del promedio a nivel estatal que es de 8.24; y del promedio nacional cuyo valor es igual a 8.17.

Los municipios de esta región con mayor problemática y que no alcanzan el promedio de escolaridad que muestra toda la regional son Tuxcacuesco (5.17), Chiquilistlán (5.66), Atengo (5.7), Ejutla (5.82) y Tonaya (6.15). Así mismo, el municipio de Juchitlán apenas supera el promedio regional. En cuanto el resto de los municipios el grado de escolaridad oscila entre los 6.57 y los 7.36 años.

Analizando el grado de escolaridad desde una perspectiva de género podemos apreciar que en promedio la diferencia no es muy grande entre ambos sexos, ya que a nivel regional el grado de escolaridad que presentan las mujeres es de 6.44 y la de los hombres es de 6.06 años.

Así mismo, en la tabla 3 se observa que en todos los municipios, excepto en El Grullo, el grado de escolaridad de las mujeres respecto del que presentan los hombres es mayor. Cabe resaltar, el caso de Tuxcacuesco como el más grave de la región ya que en éste los hombres solamente alcanzan los 4.89 años de escolaridad, y las mujeres 5.42, lo cual debe resultar preocupante para el sector educativo del Estado.

Mapa 6
 Población de 15 años y más analfabeta en
 la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 2005



CLAVE	MUNICIPIO	Población de 15 años y más analfabetas (%)		
		Total	masculina	Femenina
14090	Tenamaxtlán	8	9	7
14011	Atengo	10	12	9
14088	Tecolotlán	8	8	7
14102	Tonaya	11	13	8
14110	Unión de Tula	8	9	6
14037	El Grullo	7	7	7
14054	El Limón	10	11	9
14034	Ejutla	11	15	7
14052	Juchitlán	7	9	6
14106	Tuxcacuesco	16	18	13
14032	Chiquilistlán	13	14	13

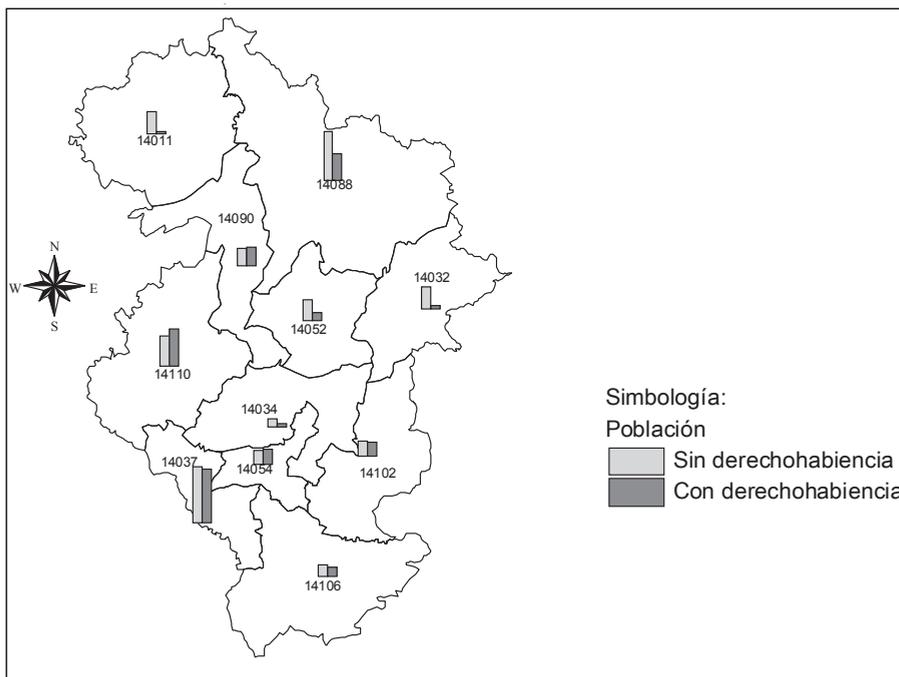
Tabla 4.
 Población de 15 años y más
 Analfabeta, por municipios.
 Región 07 Sierra de Amula

La cantidad de personas mayores de 15 años que no saben leer ni escribir constituye un indicador básico del nivel educativo en la región 07 Sierra de Amula.

En el estado de Jalisco, el porcentaje de la población mayor a los 15 años con esta situación representa el 5.54 por ciento, ninguno de los municipios de la Región mejora dicho porcentaje. Incluso, en términos porcentuales, los municipios con más problemas en este renglón son: Tuxcacuesco (16%), Chiquilistlán (13%), Ejutla (11%), Tonaya (11%), Atengo (10%) y El Limón (10%), los cuales superan con mucho el indicador promedio estatal.

Por otra parte, en cuestión de géneros, la proporción de hombres que muestran esta condición resulta mayor que la de mujeres, en todos los municipios de la región. Destacan por su elevado nivel de analfabetismo en los hombres los siguientes municipios: Tuxcacuesco (18%), Ejutla (15%), Chiquilistlán (14%), Tonaya (13%), Atengo (12%) y El Limón (11%),

Mapa 7
**Población con o sin derecho a la salud en los municipios
 de la Región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco 2005**



CLAVE	MUNICIPIO	Población total	Población sin derechohabencia a servicios de salud	Población derechohabiente a servicios de salud
14090	Tenamaxtlán	7047	3380	3628
14011	Atengo	4918	4364	431
14088	Tecolotlán	14984	9551	5298
14102	Tonaya	5557	2901	2584
14110	Unión de Tula	13133	5816	7218
14037	El Grullo	21825	10907	10441
14054	El Limón	5410	2500	2823
14034	Ejutla	1888	1395	486
14052	Juchitlán	5282	3840	1371
14106	Tuxcacuesco	3770	2076	1666
14032	Chiquilistlán	5098	4381	614

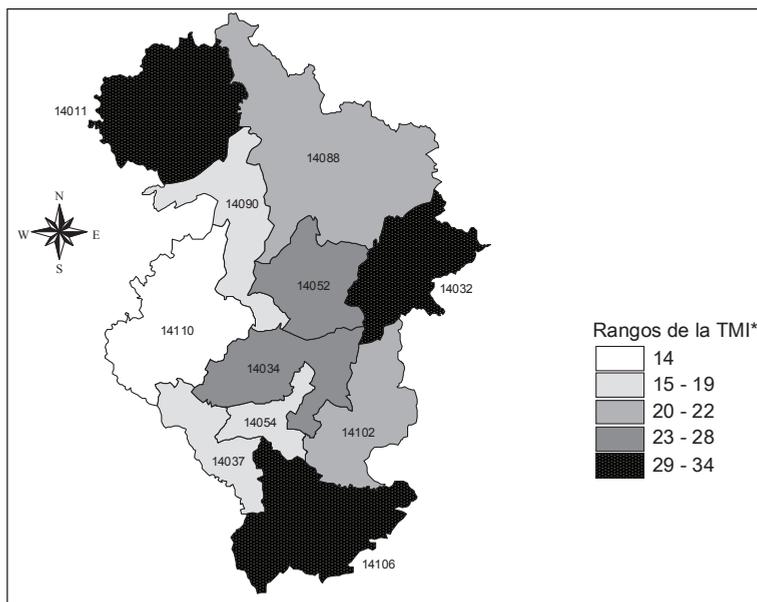
Tabla 5.
 Población con y sin
 Derechohabencia a los
 Servicios de salud, por
 Municipios.
 Región 07 Sierra de Amula
 2005.

La población total sin derechohabiencia a los servicios de salud en la Región 07 Sierra de Amula es de 51,111 personas en el año 2005, lo que representa el 57.48% de los habitantes de la región.

El municipio que manifiesta mayor cantidad de población sin derechohabiencia a los servicios de salud es El Grullo, hay que tomar en cuenta que en éste se concentra el 24.55 por ciento de la población regional y solamente el 47.8 por ciento de las personas que radican en él tienen servicio de salud.

El municipio que mayor cobertura de salud presenta en la región es Unión de Tula con un porcentaje del 54.96 respecto a la población total en el mismo. Sin embargo, las personas que viven en los municipios de Atengo y Chiquilistlán y que cuentan con servicio de salud, solamente representan el 8 y el 12 por ciento respectivamente.

Mapa 8
**Tasa de mortalidad infantil (TMI) en los municipios
 de la región 07 Sierra de Amula, 2005**



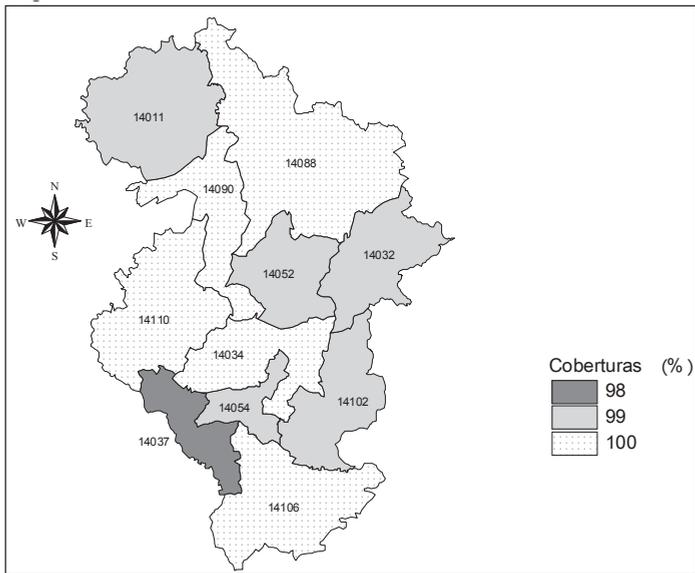
CLAVE	MUNICIPIO	Tasa de Mortalidad Infantil
14090	Tenamaxtlán	19
14011	Atengo	33
14088	Tecolotlán	22
14102	Tonaya	20
14110	Unión de Tula	14
14037	El Grullo	17
14054	El Limón	18
14034	Ejutla	27
14052	Juchitlán	28
14106	Tuxcacuesco	34
14032	Chiquilistlán	33

Tabla 6.
 Tasa de mortalidad infantil, por Municipio.
 Región 07 Sierra de Amula, 2005

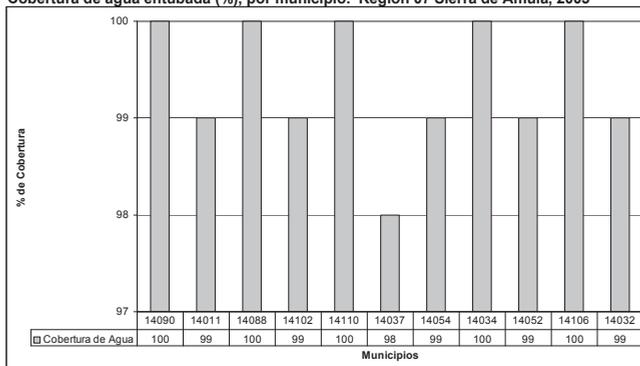
La tasa de mortalidad infantil (TMI) en los municipios de la región 07 Sierra de Amula es más alta que el promedio estatal, ya que esta fue de 15.25 decesos de menores de un año de edad por cada mil nacidos vivos, durante el año 2005. En la tabla 6 se muestra dicha situación.

Este problema se agudiza en los municipios de Tuxcacuesco, Chiquilistlán y Atengo, toda vez que las TMI en cada uno de ellos son superiores a 30 decesos por cada mil niños menores de un año, nacidos vivos; es decir, superan al doble el indicador estatal.

Mapa 9
**Porcentaje de cobertura de agua entubada por municipio
 en la Región 07 Sierra de Amula, 2005**



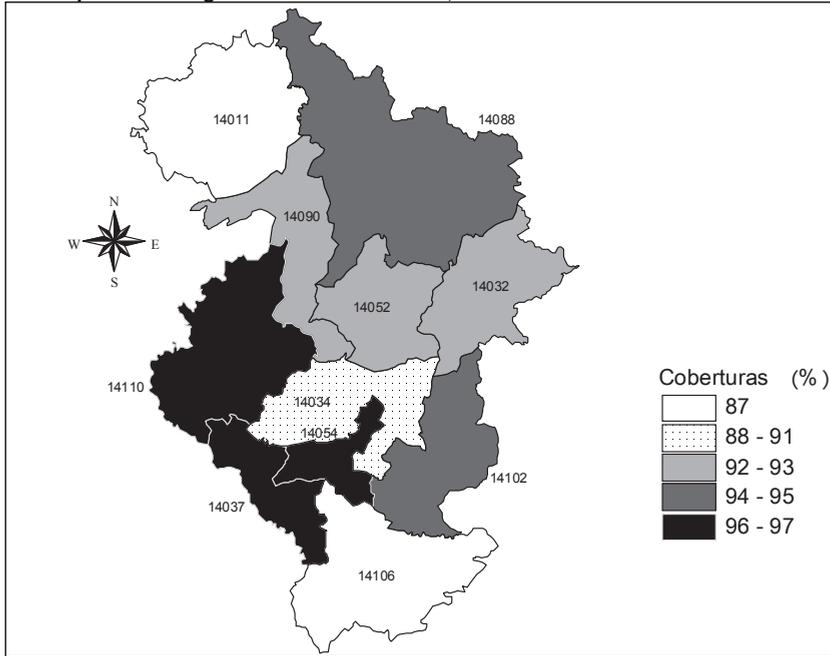
Gráfica 1
Cobertura de agua entubada (%), por municipio. Región 07 Sierra de Amula, 2005



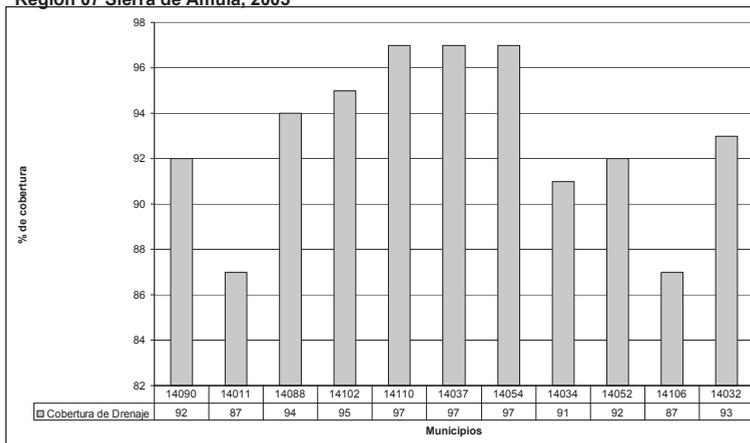
La cobertura de agua potable entubada que proviene de una red pública y llega hasta la vivienda o fuera de ésta pero dentro del terreno, satisface un 99 por ciento de las viviendas ocupadas en toda la región 07 Sierra de Amula.

En la gráfica número 1 se observa que los municipios alcanzan o están por lograr prácticamente una cobertura total del 100% en la prestación de este servicio público básico para la población regional. Quien muestra más atraso en este renglón es el municipio de El Grullo (14037), en donde se logra una cobertura del 98 por ciento.

Mapa 10
 Porcentaje de cobertura de drenaje conectado a la red pública
 en los municipios de la región 07 Sierra de Amula, 2005



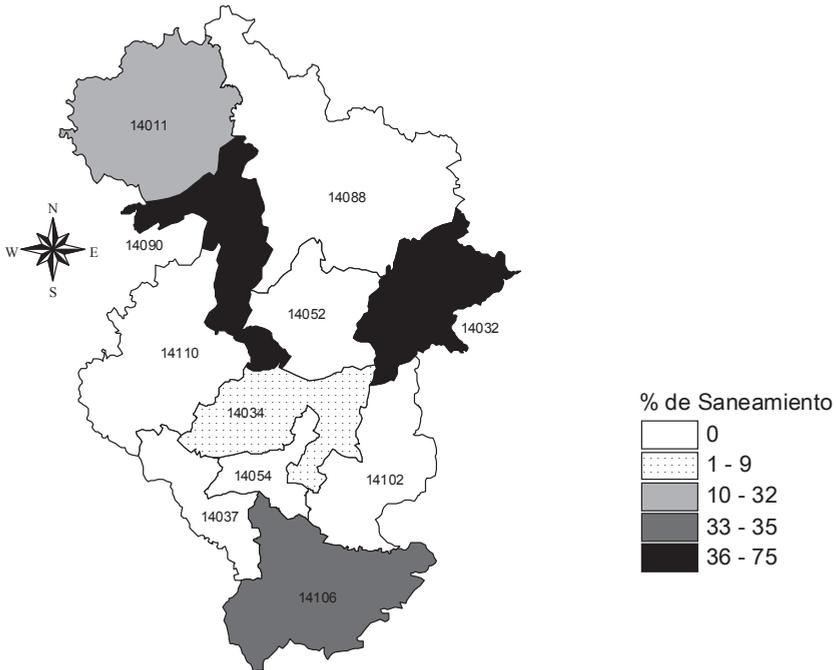
Gráfica 2.
 Cobertura de drenaje conectado a la red pública (%), por municipio.
 Región 07 Sierra de Amula, 2005



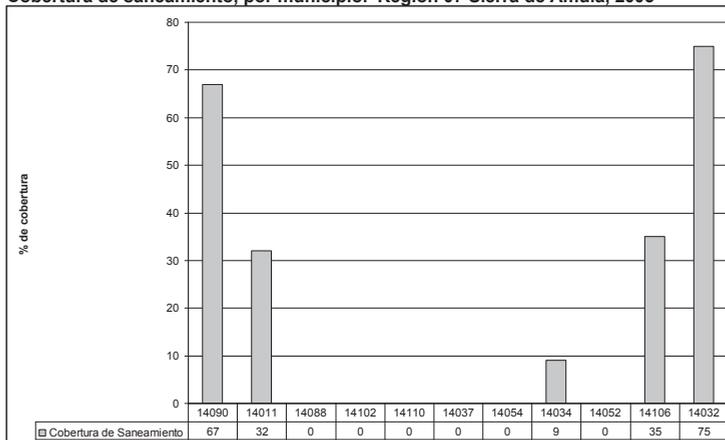
Con relación a la cobertura de drenaje conectado a la red pública, los municipios de esta Región alcanzan una cobertura promedio del 93 por ciento; sin embargo, destacan por su mayor atraso los municipios de Atengo y Tuxcacuesco en donde solamente se cubre el 87 por ciento de las viviendas habitadas que ahí se localizan. Quienes llevan la delantera en este servicio son los municipios de Unión de Tula, El Grullo y El Limón con el 97 por ciento de cobertura respectivamente.

Prácticamente todos los municipios de la región que se ubican por arriba del promedio estatal que es de 85.65 por ciento.

Mapa 11
Porcentaje de saneamiento en los municipios de la región 07 Sierra de Amula del estado de Jalisco, 2005



Gráfica 3.
Cobertura de saneamiento, por municipio. Región 07 Sierra de Amula, 2005



La cobertura de saneamiento de las aguas negras vertidas en la región, es relativamente baja.

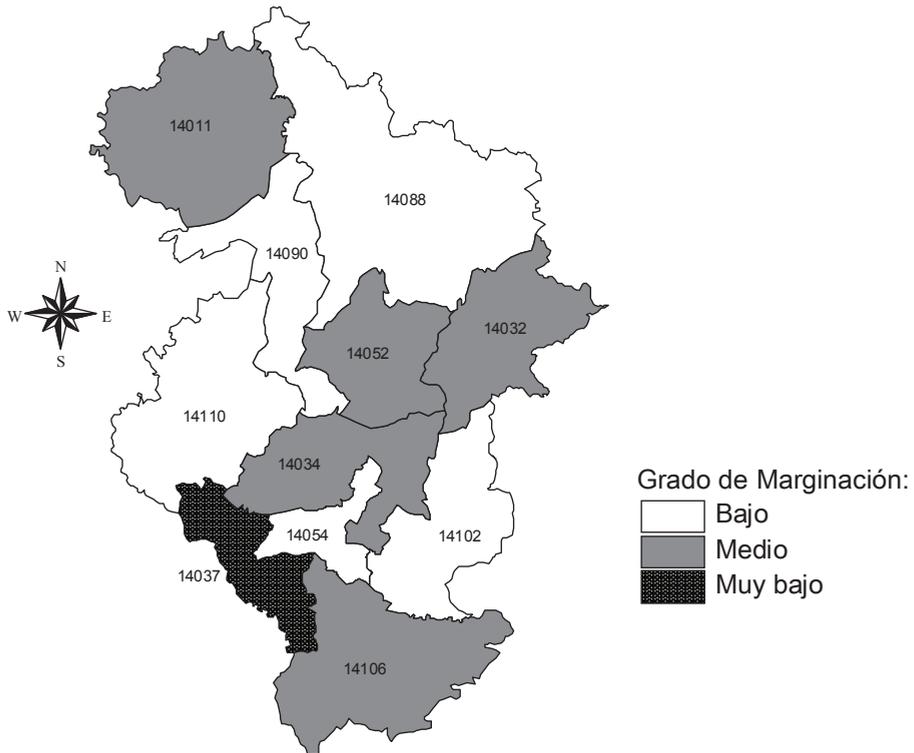
Es importante señalar que seis de los once municipios que integran la Región 07 Sierra de Amula tienen un nulo porcentaje de cobertura de este servicio, estos son: Tecolotlán, Tonaya, Unión de Tula, El Grullo, El Limón y Juchitlán.

Los municipios que en mayor porcentaje sanean el agua son: Chiquilistlán y Tenamtlán con una cobertura del 75 y 67 por ciento respectivamente.

El resto de los municipios, como Atengo y Tuxcacuesco, alcanzan a sanear un poco más del 30 por ciento de sus aguas, vertidas en algún cuerpo hídrico.

Mapa 12

Grado de marginación por municipio, Región 07 Sierra de Amula, 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 de salud y educativos, las carencias y las condiciones en las que se encuentran las viviendas, entre otras.

En el caso de la región 07 Sierra de Amula, el 55 por ciento de los municipios presentan grados de marginación bajos y muy bajos.

Por otra parte, los que presentan una mayor problemática en este renglón son: Chiquilistlán, Atengo, Juchitlán, Ejutla y Tuxcacuesco, con grados de marginación media en cada uno de los mismos.

Mapa 13

Grado de intensidad migratoria y porcentaje de hogares que reciben Remesas en los municipios de la región 07 Sierra de Amula, 2005

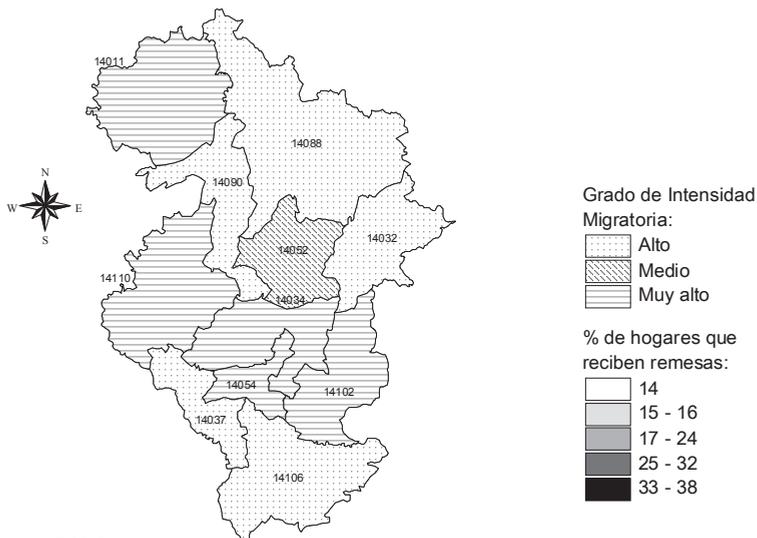


Tabla 7.
Índice y grado de intensidad migratoria, por municipios
Región 07 Sierra de Amula, 2005

CLAVE	MUNICIPIO	Índice de intensidad migratoria	Grado de intensidad migratoria	% de hogares que reciben remesas	% hogares con emigrantes en Estados Unidos del quinquenio anterior
14090	Tenamactlán	2	Alto	22	13
14011	Atengo	2	Muy alto	29	16
14088	Tecalolotlán	1	Alto	15	12
14102	Tonaya	2	Muy alto	24	19
14110	Unión de Tula	2	Muy alto	28	21
14037	El Grullo	1	Alto	15	9
14054	El Limón	3	Muy alto	32	18
14034	Ejutla	3	Muy alto	38	21
14052	Juchitlán	1	Medio	16	11
14106	Tuxcacuesco	2	Alto	28	17
14032	Chiquilistlán	1	Alto	14	11

Conforme a la información contenida en la tabla número 7, la Región 07 Sierra de Amula se caracteriza por ser una región expulsora de personas, debido a que la mayoría de sus municipios presentan grados altos y muy altos de intensidad migratoria, destacando en este renglón los municipios de Atengo, Tonaya, Unión de Tula, El Limón y Ejutla con índices de intensidad migratoria mayores a 2 y 3. Para el caso que nos ocupa, solamente Juchitlán presenta una intensidad media en sus niveles de migración. En cuanto a los municipios con mayor porcentaje de hogares que reciben remesas se pueden mencionar a Ejutla (38%) y El Limón (32%).

Mapa 14

Tipo y grado de pobreza por ingresos en la Región 07 Sierra de Amula, 2005

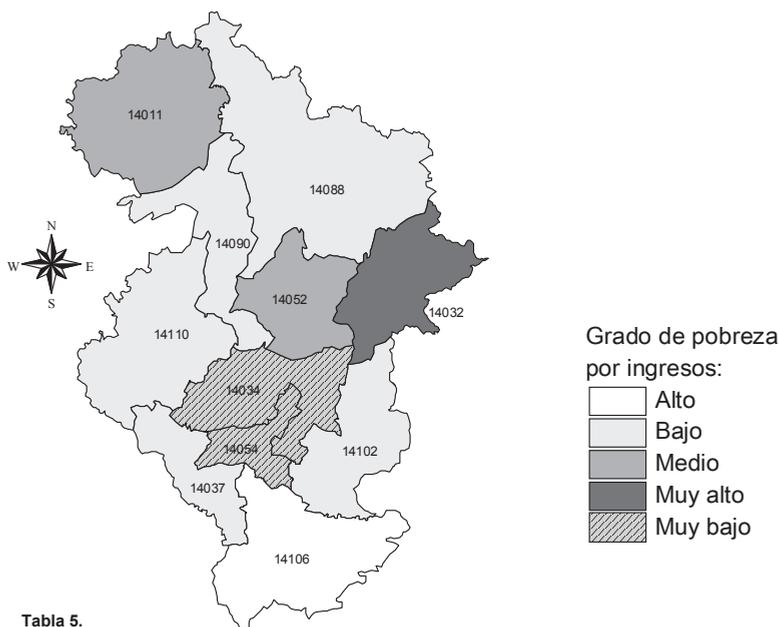


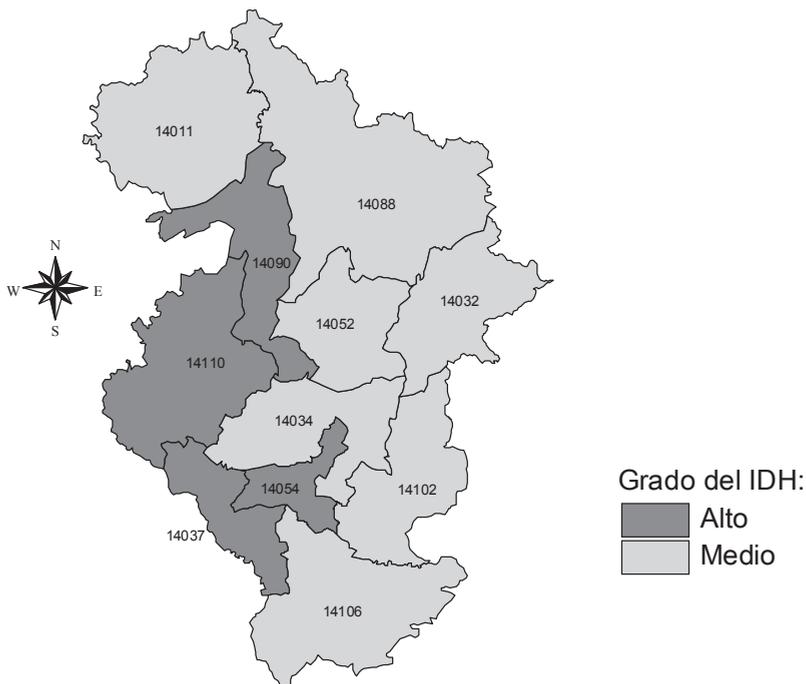
Tabla 5.
Pobreza por ingresos (%), por municipios. Región 07 Sierra de Amula

CLAVE	MUNICIPIO	Lugar que ocupa en el contexto estatal	Grado de pobreza por ingresos	Pobreza alimentaria	Pobreza de Capacidades	Pobreza de patrimonio
14090	Tenamaxtlán	91	Bajo	16	22	71
14011	Atengo	44	Medio	23	30	50
14088	Tecolotlán	95	Bajo	16	21	41
14102	Tonaya	104	Bajo	15	20	37
14110	Unión de Tula	105	Bajo	15	20	37
14037	El Grullo	85	Bajo	14	23	53
14054	El Limón	122	Muy bajo	8	12	28
14034	Ejutla	119	Muy bajo	13	16	30
14052	Juchitlán	51	Medio	22	29	48
14106	Tuxcacuesco	25	Alto	26	34	57
14032	Chiquilistlán	15	Muy alto	30	38	60

En cuanto al grado de pobreza por ingresos de la región 07 Sierra de Amula, se encuentra que los municipios con una mayor problemática son Chiquilistlán y Tuxcacuesco, ya que estos muestran grados de pobreza muy altos y altos; lo cual los ubica en el lugar 15 y 25 respectivamente, en el contexto estatal.

Por otra parte, los municipios cuyos hogares reciben una mayor cantidad de remesas presentan, en este caso, niveles muy bajos de pobreza por ingresos, tal es el caso de Ejutla y El Limón.

Mapa 15
Grado del Índice de Desarrollo Humano en los municipios
de la Región 07 Sierra de Amula, 2005



El Índice de desarrollo humano mide los adelantos medios de una región en tres aspectos básicos:¹ a) una vida larga y saludable, medida por la esperanza de vida al nacer; b) conocimientos, medidos por la tasa de alfabetización de adultos y la combinación de matriculación primaria, secundaria y terciaria; y, 3) un nivel de vida decoroso. Para el caso que nos ocupa, en la región 07 Sierra de Amula se calculan grados altos en los municipios localizados al occidente de la misma, específicamente en Tenamaxtlán (14090), Unión de Tula (14110), El Grullo (14037) y El Limón (14054). Por otra parte, los municipios del oriente que muestran grados medios son Atengo (14011), Tecolotlán (14088), Juchitlán (14052), Chiquilistlán (14032), Ejutla (14034), Tonaya (14102), y Tuxcacuesco (14106).

1. Cabrera Adame, Carlos, Gutierrez Lara, Abelardo, Antonio Miguel, Rubén (2005). Introducción a los indicadores económicos y sociales de México. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Pensamiento económico contemporáneo: los Premios Nobel en Ciencias Económicas. Consideraciones didácticas

Jan Tinbergen, la econometría y la naturaleza didáctica de los modelos económicos

JOSÉ HÉCTOR CORTÉS FREGOSO¹

Introducción

No obstante que el Premio Nobel en Ciencias Económicas (PNCE) se ha otorgado a eminentes economistas a partir de 1969, la formación del economista en ciernes no se ha visto favorecida en la medida de sus aportaciones teóricas, metodológicas y prácticas. Es innegable la trascendencia que han tenido, y siguen teniendo, los esfuerzos de los galardonados para comprender la conducta de los agentes económicos, así como el comportamiento de los mismos en el plano agregado.

La revista *Expresión Económica* abre, a partir del presente número, un espacio dedicado exclusivamente al análisis de las ideas y los conceptos que en la actualidad contienen los libros de texto de microeconomía y macroeconomía, así como de las diferentes subdisciplinas de la ciencia económica, resultado de la dedicación profesional al ensanchamiento de la ciencia económica por parte de los laureados con el PNCE.

Los diseños curriculares actuales de todas las facultades, escuelas y departamentos de economía del país incluyen, por lo mínimo, dos cursos dedicados a cubrir la amplia gama temática de la materia de econometría. Esta asignatura ha tenido a lo largo de su desarrollo histórico una evolución acelerada, producto en parte del rápido cambio social internacional y, en particular, de las economías y regiones nacionales.

1. Doctor en Economía y en Educación. Profesor-investigador de tiempo completo del Departamento de Economía y del de Métodos Cuantitativos, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: cortesfregoso@hotmail.com

Los principios de la ciencia econométrica se han consolidado gracias a las aportaciones de una gran gama de economistas, ganadores o no del PNCE. Sus desarrollos y hallazgos se encuentran, en mayor o menor medida, en los temas clásicos de cualquier libro de texto de econometría. Los estudiantes de economía se han familiarizado con un sinnúmero de autores que a través de los años, desde que la econometría se formalizó como un campo específico del pensamiento humano, han aportado métodos pedagógicos y didácticos para el aprendizaje de la naturaleza teórica y práctica de la econometría.

El PNEC se otorgó por primera vez en 1969; lo recibieron dos economistas destacados: Jan Tinbergen y Ragnar Frisch, “por haber desarrollado y aplicado modelos dinámicos al análisis de los procesos económicos”.² Se entiende que tales modelos dinámicos tienen que ver con desarrollos econométricos tempranos, lo cual se refleja en los trabajos publicados por ambos economistas. Aquí, empero, se busca hacer resaltar la influencia de Jan Tinbergen en la evolución científica de la econometría y su relación con la investigación empírica. Si bien, como se sostiene en líneas anteriores, las estructuras curriculares de la formación de economistas ofrecen cursos completos de los principios de la econometría, también es cierto que prácticamente no es común que aparezcan cursos, o siquiera temáticas específicas, sobre la historia de la ciencia econométrica y su relación con el uso de modelos económicos como componentes indispensables del pensar económico.

Las contribuciones a la econometría de J. Tinbergen

Una mirada breve al conjunto de publicaciones realizadas por J. Tinbergen muestra la diversidad de temas que abordó. No sólo concentró tiempo y esfuerzo en el ámbito de la econometría. Sus obras van desde el empleo de los métodos de optimación hasta las preocupaciones por el bienestar mundial, pasando por aportaciones a la econometría, a la teoría y práctica de la política económica, a la distribución del ingreso y modelos matemáticos del crecimiento económico.

Das Neves ofrece una lista de las principales obras de J. Tinbergen, así como el texto de su conferencia pronunciada al recibir el PNCE en 1969, que versa precisamente sobre el uso de los modelos.³ Este trabajo queda dividido en tres grandes partes: la esencia de los modelos, algunas experiencias, y perspectivas de la construcción de modelos.⁴ Con el título *El uso de modelos: Experiencia y perspectivas*, J. Tinbergen aborda en la primera parte lo que propone como la esencia de los modelos. La investigación empírica en economía requiere del uso de modelos teóricos y empíricos; el modelo

2. “Los Premios Nobel de Economía, 1969-1977”, *Lecturas del Trimestre Económico*, núm. 25. México: Banco de México/Fondo de Cultura Económica, 1978, p. 395.

3. João César Das Neves (2006) *Los Premios Nobel de Economía (1969-2005)*. Madrid: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya), pp. 49 y 50.

4. J. Tinbergen (1978) “El uso de modelos: Experiencias y perspectivas”, *Los Premios Nobel de Economía*, pp. 66-78.

se convierte en el componente indispensable del pensar económico. El economista en ciernes necesita familiarizarse lo más posible con el diseño y desarrollo de modelos para poder entender las relaciones económicas de la vida real. Más adelante se profundizará en el contenido de esta conferencia, cuando se destaque la contribución de J. Tinbergen a los procesos de la investigación empírica.

En su obra sobre el aprendizaje de la economía con base en los PNCE, Tijerina Garza afirma que J. Tinbergen fue

[...] pionero en la elaboración de modelos econométricos y del ciclo económico tanto para Holanda como para Estados Unidos. Para este último analizó el periodo entre la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión, con un modelo econométrico en el que, a diferencia de otras interpretaciones simplistas, expone las interrelaciones entre un conjunto de variables y ecuaciones, subrayando el papel de las ganancias en la inversión, algo que curiosamente la economía contemporánea tiende a soslayar.⁵

La última parte de la cita de Tijerina Garza depende del enfoque teórico que se adopte por parte de docentes y discentes. Es bien sabido que la corriente del pensamiento económico conocida como poskeynesianismo sí toma en consideración el papel de las ganancias en la inversión, siguiendo los pasos de M. Kalecki.

Si bien se acepta que las contribuciones de J. Tinbergen alcanzaron niveles de excelencia en el ámbito del desarrollo y evolución de la ciencia económica, las sociedades cambian constantemente. No significa esto que las aportaciones anteriores no tengan significado alguno ante las nuevas manifestaciones sociales; lo que sí se acepta es lo referente a las transformaciones naturales que deben sufrir las teorías y los métodos económicos para poder responder a los nuevos requerimientos económico-sociales. De esta forma, al hacer acto de presencia la crisis del estatismo, de las economías nacionales mixtas y del keynesianismo tradicional a lo largo de los decenios de los setenta y ochenta, “se han abandonado los enfoques planificadores y los grandes modelos característicos de Tinbergen”.⁶ El *corpus* teórico de la ciencia económica ya se ha visto enriquecido por las múltiples aportaciones del galardonado con el Nobel. Es por ello que

[...] la econometría y sus contribuciones a la política económica cuantitativa han sido aportaciones invaluables que no sólo permitieron la aplicación empírica de la economía, con enormes beneficios para las economías de posguerra, sino que constituyen herramientas teórico-empíricas poderosas, perdurables en el tiempo.⁷

5. Eliézer Tijerina Garza (1999) *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico, 1969-1998*. México: Plaza y Valdés, p. 21.

6. *Ibidem*, p. 22.

7. *Ibidem*, p. 22.

Diferentes economistas investigadores reconocen la gran variedad de contribuciones econométricas de J. Tinbergen al desarrollo de la ciencia económica. Para muchos economistas, J. Tinbergen

[...] pertenece al grupo de iniciadores de varios campos de investigación económica. Tan sólo en econometría, al profesor Tinbergen se le puede acreditar el descubrimiento del “teorema de la telaraña” —tan importante para el estudio de la formación de precios—, el desarrollo de los primeros métodos para sujetar a pruebas estadísticas las teorías de los ciclos económicos y la creación de los grandes modelos macroeconómicos.⁸

La evolución misma del pensamiento económico ha dado origen a la aparición de nuevas consideraciones econométricas para aprehender los nuevos fenómenos económicos. Así, durante los años setenta del siglo pasado, ante las turbulencias económicas mundiales producto de los trastornos financieros internacionales debidos al derrumbe de Bretton Woods y los fuertes procesos inflacionarios mundiales generados por el aumento increíble del precio de las materias primas, entre otros sucesos de naturaleza económica hasta ese entonces desconocidos, forzaron la presencia de opciones teóricas y empíricas con el afán de instrumentar estrategias económicas que facilitarían el logro de objetivos de estabilidad económica.

De esta forma, surgen teorías en el marco de la corriente principal, que tratan de explicar el fracaso de las estrategias económicas que combaten los altos niveles inflacionarios, como el enfoque de las expectativas racionales, así como alternativas cuantitativo-econométricas que persiguen subsanar los fracasos de aquellos “grandes modelos macroeconómicos” al momento de pronosticar las tendencias de los grandes agregados macroeconómicos. Es así como surgen a la vida los llamados modelos de autorregresiones vectoriales (VAR) que llegan para quedarse y complementar el trabajo hecho por aquellos modelos macroeconómicos.

No significa, por supuesto, que los modelos macroeconómicos, ante las limitaciones mostradas para definir los rumbos de la política económica, hayan tendido a desaparecer. Es importante señalar que la estructura simultánea de tales modelos macroeconómicos se fundamenta en los principios, leyes y conceptos de la teoría económica, lo cual hace que se dejen a un lado las connotaciones ateóricas. Contrariamente con lo que sucede con los citados modelos VAR, cuya naturaleza es totalmente ateórica, los sistemas de ecuaciones simultáneas siguen ofreciendo una alternativa útil para el análisis, diseño e instrumentación de la política económica. No cabe duda que lo planteado por precursores econométricos como J. Tinbergen subsiste a pesar de las cambiantes condiciones socioeconómicas que caracterizan al capitalismo contemporáneo.

8. *Los Premios Nobel de Economía*, 1978: 8.

Los textos de econometría y la contribución de los modelos

Uno de los aspectos más descuidados en el proceso de formación de economistas profesionales se refiere a la casi nula formación en el método de investigación económica. La relación que existe entre la enseñanza y el aprendizaje de la econometría y la investigación económica empírica, es sumamente estrecha. No se puede ubicar a la econometría como un curso exclusivamente teórico; por naturaleza, la econometría exige su aplicación.

¿Qué sugiere J. Tinbergen acerca del uso de modelos, como componentes indispensables del pensar en la ciencia económica, como parte toral del discurrir en la teoría económica? En la susodicha conferencia sobre el uso de modelos, J. Tinbergen presenta una síntesis apretada del método econométrico, que aún hoy día, con algunos refinamientos, sobre todo en relación con el tipo de datos trabajados, sigue siendo la plataforma de dicho método.

Dos obras que han aparecido en español, aunque no recientemente, y cuyo tratamiento de los modelos económicos y su instrumentación econométrica es amplio y completo, son los textos de Beach, y los de Dagum y Bee de Dagum. Ambos trabajos son totalmente desconocidos tanto por docentes de economía como por los economistas en ciernes. La combinación que presentan ambos sobre los modelos y su uso en la ciencia económica sigue, no obstante el tiempo transcurrido, vigente. Responden, íntegramente, a los tres aspectos esenciales de los modelos enunciados por J. Tinbergen.

El trabajo de Beach, de 1965, está dividido en dos partes importantes. La primera está dedicada a los modelos matemáticos y específicamente desarrolla los elementos para la construcción de modelos, así como el tratamiento de modelos lineales, los no lineales, los dinámicos continuos y los dinámicos discretos o discontinuos. Por su parte, en la segunda sección del texto, Beach discute lo referente a los modelos econométricos. Aquí se ventilan los fundamentos de la teoría estadística, la teoría de la regresión simple así como la múltiple y el tema de las relaciones múltiples. Como libro de texto ideal para los estudiantes de economía, tiene una vigencia actual; su temática sigue siendo importante en la formación de profesionales de la ciencia económica.

No es común encontrar en los textos de econometría, de cualquier fecha, una mezcla bien proporcionada de la concepción de modelos y los fundamentos de la teoría econométrica. Si bien el trabajo de Beach apareció mucho antes de la creación del PNCE, la obra de Dagum y Bee de Dagum aparece poco después. Este libro de texto, *Introducción a la econometría*, dedica los primeros cuatro capítulos a discutir ampliamente todos los aspectos relativos a los modelos en economía. El estudio de tal material, por parte del discente de la economía, lo capacita para entender con mayor profundidad lo que significa trabajar con el método econométrico.

Dagum y Bee de Dagum discuten en el primer capítulo todo lo referente a la concepción de los modelos, dando a conocer en el capítulo dos los elementos constitutivos de los modelos. Con un contenido lógico formal, pero no avanzado, el capítulo tres está dedicado al estudio de las características relevantes de la construcción de los modelos económicos, lo cual acerca al estudiante de economía al objetivo básico de

su formación universitaria profesional. Para finalizar la discusión sobre la temática de los modelos, el capítulo cuatro queda confinado al proceso lógico-empírico en la construcción de modelos econométricos. Un contenido secuencial sobre los modelos y su relación con la econometría constituye, básicamente, el contenido temático del texto de Dagum y Bee de Dagum.

Las contribuciones de J. Tinbergen al uso de modelos en economía

¿Cómo se relacionan estas dos obras con la conferencia de recepción del PNCE por parte de J. Tinbergen? ¿De qué forma incide la discusión del uso de modelos que hace, en los estudios de los economistas en ciernes? Con un lenguaje sencillo, J. Tinbergen estructura su mensaje en las tres grandes partes ya mencionadas anteriormente: uso, experiencias y perspectivas de los modelos.

Como propósito único de su plática, J. Tinbergen se propone “examinar que hemos tenido, con el método de construcción de modelos, una aportación a la ciencia económica y las perspectiva de su aplicación futura”.⁹ Según el sentir de J. Tinbergen, “en la construcción de modelos, los econométricos se vieron obligados con frecuencia a *complementar las teorías ‘literarias’*, porque éstas a menudo no especificaban todas las relaciones que estaban empleando en forma implícita”.¹⁰ Para el economista en ciernes es importante el método econométrico; por lo tanto, no se trata de echar por la borda cualquier teoría literaria por el simple hecho de serla, sino que puede ser punto de partida para la construcción de modelos econométricos por parte del econométrico.

Para los intereses de la presente contribución, un aspecto que vale la pena destacar de la conferencia de J. Tinbergen es el que se refiere al *valor didáctico* de los modelos, en términos de “evaluar la contribución de la construcción de modelos a la teoría y práctica de la ciencia económica”.¹¹ Hace hincapié en la naturaleza abstracta de los modelos para poder representar ciertos rasgos de la realidad, modelos abstractos que se encuentran en toda la literatura económica, desde un sencillo libro de texto de introducción a la economía, hasta artículos y textos más avanzados.

Para J. Tinbergen existe una estrecha vinculación entre el valor didáctico de los modelos y el valor de la comunicación para poder llevar a cabo procesos de planificación económica de forma completa. Empero, con el ánimo de profundizar en la naturaleza y significado de los modelos económicos como herramienta indispensable del razonamiento económico, J. Tinbergen da un paso más allá del valor didáctico y de la comunicación para centrar la idea del modelo económico y su utilidad alrededor de la ventaja que poseen

9. Tinbergen, 1978: 66.

10. *Ibidem*, p. 66.

11. *Ibidem*, p. 69.

[...] como elemento real y esencial de la preparación de estrategias bien coordinadas. Pero no pueden hacer este trabajo por sí solos. Los modelos constituyen un *marco* o un *esqueleto* y la carne y la sangre tendrán que ser añadidos con gran sentido común y conocimiento de los detalles.¹²

El tercer aspecto que J. Tinbergen trata sobre el uso de modelos es el relacionado con las perspectivas de la construcción de modelos. En este aspecto, el artículo traza tres grandes tendencias futuras. La primera tiene que ver con “la necesidad de introducir el elemento del *espacio* en los modelos socioeconómicos”.¹³ La segunda gran tendencia que anota J. Tinbergen y que “debe tratarse al discutir la ampliación del campo de los modelos económicos es la inclusión de las llamadas variables *políticas y sociales*”.¹⁴ Y la tercera “es la *especificación de órdenes socioeconómicos óptimos*”.¹⁵ Con una visión retrospectiva, da la impresión de que, de las tres tendencias sugeridas por J. Tinbergen, la que menos ha sido favorecida por los economistas es la primera, no obstante ciertos avances logrados en el ámbito de la econometría espacial. De las otras dos se puede decir que, por ejemplo, en el ámbito de la especificación de órdenes socioeconómicos óptimos los modelos de equilibrio general han propiciado análisis y estudios desde una visión de optimación. La integración de variables políticas y sociales, aunque no de manera regular y consistente, han sido consideradas en mayor o menor medida, ya que algunas subdisciplinas de la ciencia económica, que pueden propiciar tal consideración, han aparecido y se han desarrollado relativamente de manera reciente.

Con la mira puesta en una síntesis de las contribuciones econométricas de J. Tinbergen, se puede afirmar, junto con Das Neves, que

J. Tinbergen y Lawrence Klein fueron dos de los más famosos constructores de grandes modelos económicos nacionales. Estas estructuras de ecuaciones se pueden utilizar posteriormente para ensayar políticas, concebir planes económicos y preparar estrategias de intervención pública.¹⁶

Como anteriormente se ponía énfasis, los modelos econométricos, desde una perspectiva más didáctica, pueden muy bien transformarse en la base de procesos de enseñanza y aprendizaje fundamentados en los modelos de simulación económica, procesos que redundarían en una formación más integral del economista en ciería, además de acercarlo más a la problemática económica real.

Finalmente, el diseño y el uso de los modelos econométricos exigen el más alto rigor técnico y científico, tanto durante el proceso de elaboración como en el ámbito

12. *Ibíd.*, p. 69.

13. *Ibíd.*, p. 72.

14. *Ibíd.*, p. 73.

15. *Ibíd.*, p. 75.

16. Das Neves, 2006: 45.

de su aplicación. En este sentido, al apoyarnos nuevamente en el juicio crítico de Das Neves, es necesario reconocer que

[...] el tratamiento numérico de las relaciones abstractas tiene que respetar algunas reglas básicas. Se trata de un instrumento poderoso pero, por eso mismo, peligroso. Los pioneros de la econometría, sobre todo Frisch, Jan Tinbergen, Tjalling Koopmans, Lawrence Klein y Trygve Haavelmo establecieron el soporte técnico y las reglas metodológicas que debían presidir todo trabajo econométrico serio.¹⁷

Hay que hacer notar que todos los economistas aquí mencionados fueron, en diferentes ocasiones, distinguidos con el PNCE. Por lo tanto, la aportación de J. Tinbergen al método y a la teoría de la ciencia econométrica ha dejado una huella indeleble, difícil de superar, por su alcance, en el futuro.

Conclusión

Estudiar, discutir y profundizar las ideas de los laureados con el PNCE facilita la comprensión del desarrollo del pensamiento económico contemporáneo en los diferentes contextos de la ciencia económica actual. Los economistas en ciernes deben tener la oportunidad de saber apreciar las aportaciones que han hecho los galardonados con el PNCE. No sólo debe darse una importancia explícita en las estructuras curriculares mediante la integración de materias, cursos y asignaturas sobre las diferentes aportaciones de los PNCE; además, las organizaciones que inciden en la formación y en el ejercicio profesional de los economistas también podrían preocuparse por divulgar las doctrinas que han generado, a través del tiempo, los economistas que mayor influencia han tenido en la construcción y diseño de estrategias económicas.

La realidad económica que nos rodea es sumamente compleja. Es cierto que, aunque se avance de la mano con los PNCE, hacen falta mayores desarrollos teórico-económicos para poder “manejar” las aristas más sobresalientes de los sistemas económicos, independientemente del nivel considerado. Los temas tratados por los economistas laureados no son, por supuesto, todos los que se requieren para un mejor entendimiento de la realidad económica; muchos han quedado afuera. Sin embargo, aquellos que han sido tratados por los “premios Nobel” pueden ser la punta de lanza para abordar otros que sean complementarios y, así, disponer de un abanico epistemológico más amplio e integrado, a la vez, en beneficio de la profesión y de la sociedad en general.

17. *Ibidem*, pp. 45 y 46.

Referencias bibliográficas

- Beach, E. F. (1965) *Modelos económicos*. Madrid: Aguilar.
- Dagum, Camilo, y Estela M. Bee de Dagum (1971) *Introducción a la econometría*. México: Siglo XXI Editores.
- Das Neves, João César (2006) *Los Premios Nobel de Economía (1969-2005)*. Madrid: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya).
- González Blasco, Juan (1996) *Los Premios Nobel de Economía*. Granada: Universidad de Granada.
- Pizano Salazar, Diego (comp.) (1980) *Algunos creadores del pensamiento económico contemporáneo*. México: Fondo de Cultura Económica, Col. Popular, núm. 201.
- Szenberg, Michael (1994) *Grandes economistas de hoy. El testimonio vivo y la visión del mundo de los grandes economistas de hoy*. Madrid: Debate.
- Tijerina Garza, Eliézer (1999) *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico. 1969-1998*. México: Plaza y Valdés.
- Tinbergen, J. (1978) *El uso de modelos: experiencias y perspectivas, Los Premios Nobel de Economía. 1969-1977. Lecturas del Trimestre Económico*, núm. 25. México: Banco de México/Fondo de Cultura Económica, pp. 66-78.

Resención
(revisión crítica)

Pensamiento sistémico, dinámica de sistemas y el economista en cierne

Manuel Castillo Soto, Alfredo Sánchez Daza y Francisco Venegas Martínez, *La modelación económica. Una interpretación de la simulación dinámica de sistemas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco/Ediciones y Gráficos Eón, 2009, 140 pp.

La literatura sistémica en el ámbito científico de la ciencia económica no se puede preciar de abundante; no forma parte, ni siquiera marginalmente, de los textos dedicados a la enseñanza, el aprendizaje y la investigación de las facultades, escuelas y departamentos universitarios de economía del país. Una de las consecuencias, entre otras varias, de tal panorama tiene que ver con la ausencia total de la formación sistémica del profesional de la economía, quien tiene que hacerle frente a un complejo mercado laboral y no dispone de los enfoques y las herramientas adecuados.

En particular, de la abigarrada gama de alternativas sistémicas, la dinámica de sistemas (DS) constituye el núcleo sistémico que puede potenciar una formación profesional del economista en cierne de forma sumamente positiva. Ante el avance del pensamiento sistémico y del desarrollo sorprendente de la metodología de Forrester, se antoja necesario repensar el diseño curricular universitario para la formación de los economistas. Dada la naturaleza dinámica de los sistemas económicos, sean éstos considerados desde una perspectiva microeconómica, mesoeconómica o macroeconómica, el enfoque estático que aún prevalece en los planes de estudio de las licenciaturas en economía no puede seguir pareciendo necesario y suficiente.

La obra de los profesores universitarios Castillo Soto, Sánchez Daza y Venegas Martínez llega al mercado en un momento en que las circunstancias actuales fuerzan un cambio de estructura curricular para formas profesionales de la economía. Un libro de 140 páginas que versa sobre la simulación dinámica de sistemas económicos, se propone como texto para iniciar en los estudios universitarios de economía el abordaje dinámico de los sistemas económicos. No es, por supuesto, la única alternativa. Los economistas, en general, saben que existe la llamada “economía dinámica”, en donde prevalece la visión matemática del análisis dinámico, con base en el empleo

de ecuaciones diferenciales y en diferencias, según se consideren las características continuas o discretas de las variables económicas analizadas. De la misma manera, los modelos econométricos dinámicos se refugian en la consideración de las ecuaciones en diferencias bajo la perspectiva de los rezagos distribuidos.

Cuando los autores de *La modelación económica* tratan de interpretar la simulación dinámica de sistemas (SDS), se refieren en concreto al pensamiento sistémico y a la dinámica de sistemas, de acuerdo con el punto de vista de Forrester y la escuela de ahí derivada. El texto de *La modelación económica* es único, por sus características, en nuestro medio académico. En el idioma español se dispone, ya, de un acervo bibliográfico sobre la literatura sistémica, tanto de manera original como de traducciones. Empero, prácticamente ninguna obra disponible en nuestro lenguaje está dirigida directa y exclusivamente al mundo de la teoría económica. Se pueden encontrar algunos autores que aplican la DS para modelizar ciertos fenómenos microeconómicos o de mercado, como los dos volúmenes de Martínez y Requena,^{1,2} lo cual no quiere decir que la literatura sobre el tema sea abundante y suficiente para alimentar el proceso formativo de economistas en ciernes. Más recientemente, se esperaría que la obra de Martín García³ enfocara sus objetivos hacia la implementación de la DS al estudio de los sistemas económicos. Empero, la obra de Martín García muestra una estructura general y pone énfasis en aplicaciones diversas, sin privilegiar en lo más mínimo la dinámica económica.

La modelación económica viene a llenar muy precariamente el hueco sistémico en el contexto de la ciencia económica. Los autores del texto señalan en el prefacio que el

[...] trabajo pretende ser una introducción a la *simulación dinámica de sistemas* (SDS) y se orienta principalmente a modelar algunos conceptos básicos del análisis del equilibrio económico, en particular las tendencias hacia el equilibrio, tanto en el modelo microeconómico como en el macroeconómico.⁴

De esta forma, el interés de los autores gira en torno a la simulación de sistemas económicos dinámicos con base en la metodología de la DS, es decir, emplean los diagramas de Forrester y los paquetes informáticos pertinentes para llevar a cabo los ejercicios de simulación.

Al igual que lo sucedido con la posible asignatura de DS en los currículos de las licenciaturas en economía, la materia de simulación tampoco recibe atención alguna, independientemente del método que la pueda sustentar. *La modelación económica*

-
1. Silvio Martínez y Alberto Requena (1986a) *Dinámica de sistemas, 1. Simulación por ordenador*. Madrid: Alianza Editorial.
 2. Silvio Martínez y Alberto Requena (1986b) *Dinámica de sistemas, 2. Modelos*. Madrid: Alianza Editorial.
 3. Juan Martín García (2006) *Teoría y ejercicios prácticos de dinámica de sistemas*, 2ª edición. Barcelona: Juan Martín García, autor y editor.
 4. Manuel Castillo Soto, Alfredo Sánchez Daza, y Francisco Venegas Martínez (2009) *La modelación económica. Una interpretación de la simulación dinámica de sistemas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco/Ediciones y Gráficos Eón, p. 13.

es un texto que aúna, así, tres aspectos importantes: la metodología de la dinámica de sistemas, su aplicación al espacio teórico-económico y el uso de paquetes de uso específico. En palabras de los autores:

[...] en la metodología propuesta se analizan de forma particular, las circunstancias que dan origen a los procesos de *retroalimentación positiva*, como un conjunto de acciones que se interrelacionan entre sí, dando lugar al establecimiento de las condiciones necesarias para el surgimiento de la teoría de los rendimientos crecientes.⁵

Con base en la naturaleza dinámica de la DS y con el apoyo de conceptos fundamentales como el de retroalimentación positiva, entre otros conceptos clave de la DS, los autores llevan a cabo una aplicación al ámbito de la ciencia económica al construir un modelo que facilita el estudio del mercado de competencia oligopólica que caracteriza a la industria de la telefonía celular en nuestro país. Como se deja dicho en el párrafo anterior, en dicho modelo el concepto de retroalimentación positiva

[...] provoca que la modificación original de los elementos clave en el sistema genere una serie de cambios importantes reforzando de manera efectiva a los componentes que iniciaron el proceso, sobre todo dentro del ámbito de la *dependencia inicial* y la *creación de estándares*.⁶

Ideal como libro de texto de un curso introductorio sobre economía sistémica con base en la DS, la obra queda dividida en seis capítulos, seis apéndices y un glosario. Cabe aquí hacer la aclaración de que, si los discentes a quienes se dirige el curso poseen el antecedente de haber cursado la asignatura de pensamiento sistémico, aunque haya sido a nivel introductorio y elemental, los objetivos de un curso de economía sistémica con base en la DS podrán ser logrados de una forma más segura y contundente. Castillo Soto y colaboradores no ofrecen un capítulo introductorio sobre el pensamiento sistémico, lo cual obliga al docente responsable del curso a llenar el vacío con los elementos del pensamiento sistémico. Una vez alcanzada la meta, *La modelación económica* cumplirá a plenitud la presentación básica de la DS.

Considerado por los autores el producto de un proceso de investigación, el primer capítulo lo dedican a la exposición y discusión de lo que puede considerarse como los puntos clave de un protocolo. Así, en este primer capítulo discuten los antecedentes, el marco referencial, los objetivos, las preguntas clave, las hipótesis, la propuesta teórica, la justificación, los alcances y limitaciones, así como la aportación fundamental de la investigación. Concluyen afirmando que “la ausencia de un enfoque de sistemas dinámicos sugiere que muchos de los problemas que enfrentan los analistas surgen por efectos inesperados de nuestras propias acciones”, lo cual refuerza la convicción de la necesidad de utilizar tanto el enfoque del pensamiento sistémico como de la DS al momento de abordar la problemática propia de la economía sistémica.

5. Ídem.

6. Ibídem, p. 14.

El capítulo segundo del libro, sobre la metodología de la simulación dinámica de sistemas y el análisis económico, lo inician los autores con una cita interesante de James Tobin, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1981. Según Tobin:

Hace tres años descubrí el campo de la dinámica de sistemas según el desarrollo de Jay Forrester y entendí la profunda importancia del concepto de Forrester de que cualquier sistema se puede imaginar en términos de flujos y acervos interrelacionados que cambian en el tiempo.⁷

Una cita muy apropiada, no sólo para el contenido del capítulo sino para la fundamentación epistemológica de la economía sistémica.

Además de una breve introducción, la temática del capítulo dos se revuelve alrededor de la simulación dinámica considerada propiamente como herramienta del pensamiento, de la relación que se genera entre la simulación dinámica y los sistemas económicos y de las principales aristas del pensamiento sistémico. Aunque de corte muy breve, las ideas que los autores desarrollan sobre el pensamiento sistémico satisfacen las necesidades de los antecedentes por parte de los discentes. Se esperaría, con el propósito de un mejor aprovechamiento, que esta discusión sobre el pensamiento sistémico tuviera un lugar más privilegiado y un contenido mucho más amplio, en beneficio de los discentes.

Para los autores de *La modelación económica*, un concepto toral del pensamiento sistémico y, por ende, de la economía sistémica, tiene que ver con el de retroalimentación positiva, al cual está dedicado el tercer capítulo, con la aplicación ya antes mencionada. De hecho, Castillo Soto y colaboradores no son los primeros en privilegiar la importancia de la retroalimentación positiva, sobre todo como sustento teórico-empírico para guiar las estrategias macroeconómicas. En 1988 Kendrick da a conocer un texto pionero sobre el tema, en donde se destaca la retroalimentación como un nuevo marco de referencia para la política macroeconómica,⁸ lo cual, por supuesto, no demerita la aportación de los autores de *La modelación económica*, sobre todo por aparecer en nuestro idioma y relacionar de forma directa al concepto de retroalimentación positiva con el de rendimientos crecientes o economías de escala.

Estructurado en tres secciones importantes, el capítulo tres dedica un amplio espacio a los temas de la retroalimentación positiva y el pensamiento económico, a un análisis minucioso de la retroalimentación positiva y la retroalimentación negativa, así como su aplicación a la industria de la telefonía móvil en México, con un énfasis muy especial sobre la presencia de las fuerzas de retroalimentación positiva, para concluir con el tema de las economías de escala o rendimientos crecientes. Un capítulo tres muy formativo para los economistas en cierne.

7. *Ibíd.*, p. 23.

8. David A. Kendrick (1988) *Feedback: A New Framework for Macroeconomic Policy*. Países Bajos: Martinus Nijhoff Publishers.

Con sendas citas de J. Sterman, uno de los grandes sistémicos contemporáneos, los capítulos cuatro y cinco desarrollan las ideas de la dependencia lineal y su relación con la retroalimentación positiva, así como un modelo de equilibrio parcial, respectivamente. De este modo, el cuarto capítulo, además de la siempre presente introducción, evoluciona con los temas del concepto de dependencia lineal, profundiza en la temática de los precursores de la retroalimentación positiva, en donde se hace alusión directa a las economías de escala y de alcance, y a los efectos de red y su relación con los bienes complementarios, para terminar con la batalla por el establecimiento de estándares, en donde discuten los factores que los generan así como sus limitaciones.

Por su parte, el capítulo quinto, cuyo título hace referencia al modelo de equilibrio parcial, considera tanto la oferta como la demanda agregadas, tomando en consideración las expectativas, la política fiscal, la monetaria y el sector externo del lado de la demanda agregada. Pasa posteriormente a desarrollar el equilibrio macroeconómico y la formación de precios, para terminar con el enfoque de la simulación dinámica y la tendencia al equilibrio, cerrando con una consideración del modelo sistémico. Aquí los autores dedican el punto último del capítulo a justificar la programación del modelo, utilizando los elementos propios de la programación de la DS.

El último capítulo, el sexto, está dedicado a estudiar la dinámica del modelo simple de determinación del ingreso nacional, con el interés de ilustrar el comportamiento de los principales agregados de la economía. Con el desarrollo de modelos macroeconómicos de diferente dimensión, es posible mostrar cómo la SDS “es una herramienta valiosa para el entendimiento de la dinámica interna del sistema (en ocasiones oculta), así como para comunicar de mejor manera su funcionamiento”.⁹ Al terminar el capítulo sexto los autores concluyen diciendo que

[...] cuando se combina la estructura teórica de la economía con la metodología de la simulación dinámica de sistemas, la combinación se convierte en una herramienta que posibilita cerrar la brecha entre el concepto económico y los sistemas suaves, en donde las relaciones causales, las preferencias de los consumidores, así como otras variables intangibles, resultan difíciles de cuantificar y analizar dentro de los modelos econométricos.¹⁰

Esta cita da pie a la necesidad que existe de conjuntar las herramientas clásicas y tradicionales de la profesión del economista, como la econometría, entre otras, y la que ofrece la DS, con el único propósito de disponer de ellas al momento del ejercicio profesional.

Los seis apéndices están dedicados a diferentes aspectos de la metodología sistémica. Así, en el apéndice “A” se lleva a cabo una breve descripción del paquete informático iThink, uno de los más usados por los practicantes de la DS.¹¹ De igual

9. Manuel Castillo Soto, et al., op. cit., p. 114.

10. Ídem.

11. Cf. Juan Martín García, op. cit., pp. 312 y 313 para una breve revisión de la paquetería informática disponible en el mercado para trabajar la modelización empírica de la DS. Ahí se puede encontrar una descripción de cada uno de los paquetes; por ejemplo: Vensim, Powersim, Stella y el citado iThink.

manera, en el apéndice “B” se hace una brevísima alusión al pensamiento sistémico, como paradigma, su método y su lenguaje. El resto de apéndices cubren diferentes aspectos sobre la SDS.

En el mismo año en que apareció la obra *Los límites del crecimiento*, en inglés, fue dada a conocer en español por el Fondo de Cultura Económica.¹² Sin embargo, no obstante que dicho texto inició una fructífera discusión sobre el crecimiento económico, la vasta literatura a que ha dado origen no ha formado parte de la formación del economista en ciernes. La causa puede encontrarse en el hecho objetivo de que el pensamiento sistémico y la dinámica de sistemas no han formado parte de la estructura curricular de las facultades, escuelas y departamentos de economía del país. Es una lástima que aún en la actualidad siga estando ausente la visión sistémica de los fenómenos económicos en los planes de estudio universitarios. El texto *La modelación económica* puede ser el principio de la reversión de dicho proceso, en beneficio de economistas que sabrán interpretar mucho mejor la naturaleza dinámica de los fenómenos económicos, lo cual redundará en procesos mejorados de toma de decisiones.

*José Héctor Cortés Fregoso*¹³

12. Dennis L. Meadows (1972) *Los límites del crecimiento. Informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad*. México: Fondo de Cultura Económica, Colección Popular, núm. 116.

13. Doctor en Economía con estudios de maestría y doctorado en Educación. Profesor-investigador de tiempo completo de los Departamentos de Economía y Métodos Cuantitativos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: cortesfregoso@hotmail.com

Expresión económica

Revista de análisis

Lineamientos a autores de trabajos a publicar

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 en español e inglés, para lo cual los responsables de la edición realizarán las correcciones pertinentes, con el apoyo de expertos en el idioma.
6. Todo trabajo debe contener al inicio después resumen del artículo las palabras clave que deberán presentarse en español e inglés también.

Formato de los artículos

7. 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.
8. 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

9. 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.
10. 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.
11. 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.
12. Las referencias bibliográficas, hemerográficas, electrónicas o de cualquier tipo, deben cubrirse en el sistema APA (American Psychological Association)

Envío de los artículos

13. Los artículos deben enviarse, todos los materiales juntos, al correo electrónico, o entregar directamente en disquete o CD al director de la revista, Dr. Salvador Peniche Camps, edificio K, planta alta, cubículo 13, en el CUCEA. Tel. 37703300, Ext. 5346.
14. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos llenada, la cual se presenta al final de los lineamientos.

CARTA ECONÓMICA Regional

nueva época

año 21 | núm. 104 | enero-abril 2010

- CATALINA BANKO Las casas comerciales y la economía agroexportadora en Venezuela
-
- HUMBERTO MORALES MORENO Auge y decadencia del temprano sistema industrial mexicano: del porfiriato a la Revolución, 1890-1940
-
- FERNANDO CAMACHO SANDOVAL Globalización y transformaciones productivas y territoriales de una ciudad media. El caso de la zona metropolitana de Aguascalientes
-
- BERNARDO JAÉN JIMÉNEZ
THALIA HERNÁNDEZ AMEZCUA Capacidad de innovación de las empresas de software: un estudio comparativo entre Guadalajara y Tijuana
-
- ERIKA PATRICIA CÁRDENAS GÓMEZ Flujos y redes comerciales del Aeropuerto Internacional de Guadalajara
-
- RESEÑA
-
- ROGELIO MARCIAL Masculinidades. El juego de género de los hombres en el que participan las mujeres



Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara | México

EconoQuantum

Revista de Economía y Negocios
Economics and Business Journal

Segundo Semestre 2009 Second Semester

Vol. 6 Núm. 1

ARTÍCULOS / ARTICLES

Contribution of the Information and Communication
Technology sector to Mexican economic
growth from 1999 to 2004

CARLOS GUERRERO DE LIZARDI

SUPLEMENTO / SUPPLEMENT

Análisis de la literatura teórica sobre
neutralidad de red y sugerencias de política

ALEJANDRO CASTAÑEDA SABIDO

SUPLEMENTO ESPECIAL / SPECIAL SUPPLEMENT

Primer Seminario Internacional en
Teoría Económica Contemporánea

Septiembre 10-11, 2009;
Zapopan, Jalisco. México

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

MERCADOS y Negocios

20

REVISTA DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS ■ año 10

jul-dic 2009

El aprendizaje organizacional y la competitividad en una pequeña empresa: estudio de caso	5
José Alejandro Toledo González	
Análisis de las competencias laborales desarrolladas a través de las asignaturas en línea en el área económico-administrativa de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla	26
María Josefina Rivero-Villar, Laura Mayela Ramírez Murillo y Salvador Ceja Oseguera	
Innovación-competitividad, relación fundamental en el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas	48
Armando Heredia González, Maricela Castillo Leal y Senén Juárez León	
Efecto de la crisis Subprime en el valor de mercado de las empresas que conforman el índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en el período comprendido entre enero de 2008 y enero de 2009	68
María Josefina Rivero-Villar, Anselmo Salvador Chávez Capó y Tito Livio de la Torre Hidalgo	
La competitividad logística en Latinoamérica: Comparativo entre el índice logístico y la propuesta metodológica	85
Marco Alberto Valenzo Jiménez, Joel Bonales Valencia y Jaime Apolinar Martínez Arroyo	
Customer Relationship Management (CRM) linking with Marketing Knowledge (MK) in the electronic sector in Guadalajara, Jalisco, Mexico	107
José Sánchez Gutiérrez, Daniel Alberto Merin Sigala y Cristina Orta Sandoval	
Worth and Competitiveness in Spain's Furniture Sector	123
Gonzalo Maldonado Guzman	
Indicadores financieros y económicos	137
Juan Gaytán Cortés	

