

Tópicos Selectos de Recursos

Rigoberto Pérez
Luis Espinoza

Directores

Neoinstitucionalismo y
Desarrollo Económico

ECORFAN[®]

Tópicos Selectos de Recursos

Volumen III

Para futuros volúmenes:
<http://www.ecorfan.org/bolivia/series/>

ECORFAN Tópicos Selectos de Recursos

Las series ofrecerán los volúmenes de contribuciones seleccionadas de investigadores que contribuyan a la actividad de difusión científica de ECORFAN en su área de investigación en Recursos. Además de tener una evaluación total, en las manos de los editores de la Universidad, Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre-Bolivia se colabora con calidad y puntualidad en sus capítulos, cada contribución individual fue arbitrada a estándares internacionales (LATINDEX-DIALNET-ResearchGate-DULCINEA-CLASE-HISPANA-Sudoc-SHERPA-UNIVERSIA-eRevistas), las series proponen así a la comunidad académica, los informes recientes sobre los nuevos progresos en las áreas más interesantes y prometedoras de investigación en Recursos.

María Ramos · Rigoberto Pérez · Luis Espinoza

Editores

Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca. Julio 15, 2014.

ECORFAN®

Editores

María Ramos

maria.ramos@usfx.bo

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

Rigoberto Pérez

rperezr@uaem.mx

Universidad Autónoma del Estado de México

Luis Espinoza

espinoza@ecorfan.org

Director de la Revista ECORFAN-Bolivia

ISBN-978-180-9762-01-6

ISSN 2007-1582

e-ISSN 2007-3682

ECORFAN-Bolivia

Número de Control TSR: 2014-01

Clasificación TSR (2014): 150714-0301

©ECORFAN-Bolivia.

Ninguna parte de este escrito amparado por la Ley de Derechos de Autor ,podrá ser reproducida, transmitida o utilizada en cualquier forma o medio, ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo, pero sin limitarse a lo siguiente: Citas en artículos y comentarios bibliográficos ,de compilación de datos periodísticos radiofónicos o electrónicos. Para los efectos de los artículos 13, 162,163 fracción I, 164 fracciones I, 168, 169,209 fracción III y demás relativos de la Ley de Derechos de Autor. Violaciones: Ser obligado al procesamiento bajo ley de copyright boliviana. El uso de nombres descriptivos generales, de nombres registrados, de marcas registradas, en esta publicación no implican, uniformemente en ausencia de una declaración específica, que tales nombres son exentos del protector relevante en leyes y regulaciones de México-Bolivia y por lo tanto libre para el uso general de la comunidad científica internacional. PCA es parte de los medios de ECORFAN (www.ecorfan.org)

Prefacio

El análisis de los recursos en las políticas internacionales está experimentando actualmente un período de la investigación intensiva y los varios nuevos progresos, motivados en parte por la necesidad de modelar, entender, pronosticar y controlar el comportamiento de muchos fenómenos sociales que se desarrollan en nuestro tiempo. Tales fenómenos aparecen en los campos de la economía, el cómputo, la optimización, los riesgos, las finanzas, la administración y los negocios por mencionar algunos que son muy importantes para la comunidad académica. Este volumen 3 contiene 10 capítulos arbitrados que se ocupan de estos asuntos, elegidos de entre las contribuciones, reunimos algunos investigadores y estudiantes de PhD, a partir de 7 universidades.

Angel Santos realiza una investigación sobre el origen de la controversia acerca de, la neutralidad del dinero mediante la revisión de las posturas enfrentadas entre autores, la repercusión en los niveles de precios, y choque monetario reflejan la crisis económicas con la hipótesis de rigidez salarial; *Eligio Luna, Gladiz. Rivera, Jose Omaña, Pedro Aquino, y Jose Ávila* elaboran un estudio donde se evaluó la rentabilidad y ventaja comparativa del cultivo de trigo en la región de Cortázar, mediante el Análisis de Política (MAP) (Monke y Pearson, 1989) que se construye con base en los presupuestos privados (precios de mercado) y presupuestos económicos (precios de eficiencia); *Enrique Ramírez* considera que el dinero es un medio de intercambio para producir y consumir los bienes y los servicios que necesita la sociedad para su sobrevivencia, las empresas al tratar de superar sus inversiones, busca su poderío propiciando desempleo, volatilidad de precios y tasas de interés mediante el sistema capitalista; *Hector Cervantes* presenta un análisis exploratorio sobre la importancia y efectos de los tipos de externalidades en la aglomeración industrial de las principales ciudades mexicanas durante el periodo de apertura comercial, los resultados se relacionaron con el proceso de desconcentración territorial; *Juan Baltazar* el presente documento tiene como objetivo explorar el papel de las instituciones, así como del mercado interno en contraposición con la hipótesis export-led growth. Es decir, se pretende ofrecer evidencia si el domestic demand-led growth puede operar de manera conjunta con el institution-led growth para incidir en el crecimiento económico de México; *Rigoberto Perez* la visión paradigmática de la teoría neo-institucionalista para el desarrollo explica e identifica con tres corrientes fundamentales con el enfoque del pensamiento, propone una concepción más dinámica y más próxima a la economía real el propósito es explicar el desarrollo, y analizar las distintas corrientes del nuevo institucionalismo; *Roberto Sanromán* realiza un estudio de los antecedentes del derecho de la propiedad y su desarrollo económico, abordara de manera general, la reforma constitucional en materia de petróleo y de manera importante en nuestra sociedad, por los efectos de la globalización y la vida internacional de la comunidad de los países miembros de la misma; *Victor Robles & Silvia Acosta* la investigación tuvo como finalidad determinar la eficacia de complementariedad del método de Análisis de Casos al Método de Discusión de Dilemas Morales, para un incremento del juicio moral al final lo cual se considera la utilidad conjunta de ambos métodos en el incremento de la competencia del juicio moral gerencial; *Alfonso Cervantes & Maria de la Garza* realiza una investigación sobre la competitividad de las organizaciones para satisfacer las necesidades de los clientes y que sean capaces de responder a los movimientos estratégicos de sus competidores. Se Determina la función de producción como un elemento clave en la formulación de la estrategia competitiva.

María Ramos, Fernando Iglesias, Jazmin Serrano, y Cyntia López con la presentación de un análisis de fractal de las iteraciones en Precios Ex Ante y Ex Post del índice, mediante la modelación de los parámetros del volumen de operación bursátil con sus 36 emisoras y acotaremos las cotas superiores e inferiores al límite de los costos y márgenes normales y semi- normales con aceptación estadística como sesgo de actividad en el mercado.

Quisiéramos agradecer a los revisores anónimos por sus informes y muchos otros que contribuyeron enormemente para la publicación en éstos procedimientos repasando los manuscritos que fueron sometidos. Finalmente, deseamos expresar nuestra gratitud a la Universidad de San Francisco Xavier de Chuquisaca, en el proceso de preparar esta edición del volumen.

Sucre, Bolivia.
Julio 15, 2014

*María Ramos
Rigoberto Pérez
Luis Espinoza*

Contenido	Pág
1 La neutralidad del dinero y el neoinstitucionalismo <i>Ángel Ledezma</i>	1-12
2 Ventaja comparativa y efectos de política económica en la producción de trigo en cortazar <i>Eligio Becerril, Gladys Rivera, José Omaña, Pedro Aquino y José Ávila</i>	13-22
3 Dinero, Riqueza Subjetiva <i>Enrique Ramírez</i>	23-32
4 Economías de aglomeración en la industria manufacturera mexicana, 1988 y 2008 <i>Héctor Cervantes</i>	33-48
5 Mercado interno, exportaciones, instituciones y crecimiento económico: Un análisis para México <i>Juan Baltazar</i>	49-62
6 Una visión paradigmática de la teoría neo-institucionalista para el desarrollo <i>Rigoberto Pérez</i>	63-80
7 La importancia del derecho de propiedad en el desarrollo económico <i>Roberto Sanromán</i>	81-90
8 El desarrollo de la competencia moral en gerentes mediante la discusión de dilemas y el estudio de casos <i>Víctor Robles & Silvia Acosta</i>	91-102
9 Prioridades y capacidades competitivas en organizaciones de manufactura de calzado en León, Guanajuato, México <i>Alfonso Cervantes & Maria De La Garza</i>	103-112
10 Sistemas fractales de los precios de las acciones en la Bolsa de Madrid <i>María Ramos, Fernando Iglesias, Jazmín Serrano y Cyntia López</i>	113-126
Apéndice A . Consejo Institucional de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca	127

Apéndice B . Consejo Editor ECORFAN-Bolivia	128
Apéndice C . Comité Arbitral. ECORFAN-Bolivia	130

La neutralidad del dinero y el neoinstitucionalismo

Ángel Ledezma

A. Ledezma

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

The origin of the controversy about the neutrality of money and its impact on contemporary theoretical contributions. Review of the positions between authors face the same stream of thought. Impact on the general price level. Discussion on the relevance of state involvement in the economy and the scope of the legal and regulatory framework of economic activity. The monetary shock and economic crisis. Incidence of neutrality of money in the economic cycle. Term of Keynes liquidity preference and the scope of monetary policy. The liquidity preference and IS-LM model. The "General Theory" and the hypothesis of wage rigidity.

1 El origen de la controversia sobre la neutralidad del dinero

El surgimiento de la economía como una ciencia a partir de la publicación de la Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones de A. Smith en 1776, y sobre todo la profunda influencia de D. Ricardo en el siglo XIX (Ricardo, 1973), contribuyeron a definir la doctrina clásica, en la que la frugalidad y la productividad determinan la tasa de interés y la cantidad de dinero¹ el nivel de los precios monetarios. Ambos autores son los que asientan el análisis real que va a heredar el desarrollo posterior de la ciencia económica (Cataño, 1996).

La teoría cuantitativa del dinero es una de las ideas más antiguas de la ciencia económica, sus orígenes se remontan al siglo XVIII con autores como D. Hume (1752) y R. Cantillon (1755). La teoría cuantitativa implica neutralidad en la perspectiva de la estática comparativa, es el caso que Samuel son llama "neutralidad cuantitativa". En su obra "Of Money" escrita en 1750, D. Hume señala: "el dinero no es más que la representación del trabajo y las mercancías, y sirve solamente como método de evaluar o estimar éstas.

El que haya abundancia de moneda metálica- cuando una mayor cantidad de dinero representa la misma cantidad de bienes-no puede tener ningún efecto, ni favorable ni desfavorable, dentro de una misma nación. A pesar de esta conclusión que debe ser considerada correcta, es verdad que desde el descubrimiento de las minas de América la industria ha crecido en todos los países de Europa, excepto en aquellos que poseen las minas; y esto puede ser atribuido al aumento del oro y la plata, entre otras razones. Así, pues, vemos que un reino en el que empieza a entrar dinero en más cantidad que antes, todo cambia de aspecto; el trabajo y la industria reviven; los comerciantes se vuelven más emprendedores e incluso los agricultores realizan sus labores con mayor atención y entusiasmo. Cuando aumenta la oferta monetaria el precio sube gradualmente, primero el de un bien, luego el de otro, hasta que el total llega por fin a una proporción justa con la nueva cantidad de dinero que hay en el reino. En mi opinión, es sólo en el intervalo, en el período intermedio entre la adquisición del dinero y el aumento de los precios, cuando el aumento de la cantidad de oro y plata favorecen a la industria" (Hume citado por Hicks, 195: 189-190). En este autor hay cuatro intuiciones teóricas importantes: la primera cuando dice "el dinero no es más que la representación del trabajo y las mercancías, y sirve solamente como método de evaluar o estimar éstas" o sea el dinero es una unidad de cuenta. La segunda se refiere a la posibilidad de que los cambios nominales en la oferta monetaria afecten a variables reales.

¹ En el desarrollo de nuestro trabajo suponemos que el dinero es "dinero externo", esto es, que es emitido por algún agente exógeno al sistema económico mismo. El término "dinero externo" se debe a John G. Gurley and Edward S. Shaw, *Money in a Theory of Finance* (Washington, D.C., 1960 72-73). Históricamente las formas más populares del dinero han sido los metales preciosos, las monedas acuñadas y el papel moneda. En la actualidad todos los países utilizan dinero de curso forzoso (*fiat money*); se trata de dinero no respaldado: billetes de papel impresos por el gobierno que éste no está dispuesto a intercambiar por otro producto.

La tercera indica que en el largo plazo el dinero es neutral en el sistema económico; la cuarta, que esta al final de la cita, señala que el dinero tiene efectos reales de manera transitoria. A pesar de su sagacidad, los argumentos teóricos que plantea no están lo suficientemente desarrollados, dado que no explica cómo el dinero puede tener efectos reales de corto plazo y qué condiciones se deben de satisfacer en el largo plazo para que el dinero sea neutral.

Por su parte R. Cantillon (1755) señala que el papel del dinero en el sistema económico es el de ser unidad de cuenta y medio de cambio, el dinero es una medida común del valor de las distintas mercancías. Es decir, va a servir para fijar el precio monetario al cual van a ser vendidas las diferentes mercancías producidas por los agricultores, los granjeros o los artesanos, entre otros. “Es preciso que la moneda o medida común de los valores corresponda, en forma real e intrínseca, es decir, en el precio de la tierra y del trabajo, a las cosas que a cambio de ella se reciben. Si, por ejemplo, un príncipe o una república dieran circulación legal, en sus dominios, a algo que no tuviese semejante valor real e intrínseco, no solamente los demás Estados rehusarían aceptarla conforme a ese patrón, sino que los habitantes del propio país la rechazarían, tan pronto como se persuadieran de su escaso valor real” (Cantillon citado por Jevons: 76). En el mismo sentido en el que señala Hume, Cantillon² también plantea que si se descubren nuevas minas de oro y plata y los propietarios y todos cuantos trabajan en ellas extraen cantidades considerables de mineral, lo primero que harán es empezar a aumentar sus gastos en proporción a las riquezas y los beneficios que obtengan, después de disponer de lo necesario para realizar sus gastos, el remanente que les queda lo van a prestar a otros agentes económicos a cambio de cobrarles un interés. Todo ese dinero, ya sea prestado o gastado, penetrará en el sistema económico por distintos canales de circulación. “El aumento de dinero provocará un aumento de los gastos, y esto último, a su vez, traerá consigo un aumento considerable de los precios del mercado en los años más favorables del cambio, y otro relativamente menor en los de nivel más bajo” (Jevons, 1978: 105).

Para Cantillon un aumento en la oferta monetaria no siempre se traduce en un aumento proporcional en el precio de los productos, y esto se debe a que la variación en la cantidad de dinero afecta también a los precios relativos. “Cualesquiera por donde sean las manos por donde pase el dinero que se ha introducido en la circulación aumentará naturalmente el consumo; pero este consumo será más o menos grande según los casos, y afectará en mayor o menor escala a ciertas especies de artículos o mercaderías, según el capricho de los que adquieren el dinero” (Jevons, 1978: 115). Por otro lado, en Cantillon el stock monetario no solamente se asocia al nivel de precios, hay un punto en el que también señala su relación con la tasa de interés. ¿Qué tipo de relación es la que se establece entre estas dos variables? Al aumentar la cantidad de dinero la tasa de interés se reduce debido a que el costo del crédito se abarata, con lo que aumenta en el corto plazo el gasto de los agentes económicos, de acuerdo con Cantillon esto puede tener consecuencias duraderas.

Por ejemplo, la estructura de la economía puede cambiar si la inversión agregada se incrementa como resultado de la baja en la tasa de interés. Asimismo, un cambio en la estructura de precios relativos tiene como consecuencia un cambio en la estructura de los gastos (Snowdon, 2002). Lo anterior implica no neutralidad monetaria y este es un aspecto que se debe de subrayar, sobre todo si se considera que estamos haciendo referencia a un autor del siglo XVIII.

² W. Stanley Jevons señala que las grandes obras biográficas francesas contienen algunos datos de la vida de Cantillon, manifestando que murió en 1734, hecho que elimina la posibilidad de que hubiese tomado ideas de Hume. Ver “Richard Cantillon y la Nacionalidad de la Economía Política”, impreso por primera vez en la *Contemporary Review*, enero 1881 y reimpresso en Cantillon (1978). En este escrito Jevons explica que debido a una serie de accidentes literarios adversos, se vio oscurecido casi por completo el nombre y la fama de Cantillon.

A partir de los escritos de Hume, las proposiciones acerca de si el dinero afecta o no a las variables reales del sistema económico constituyeron el cuerpo de pensamiento que conocemos como teoría cuantitativa del dinero. Esta teoría es muy diversa, no constituye un cuerpo teórico homogéneo y la idea de la neutralidad no es compartida por igual entre los propios representantes de esta teoría, comprende a autores como: H. Thornton, D. Ricardo, J. Stuart Mill, A. Marshall, I. Fisher y G. K. Wicksell; los problemas de los que se ocuparon están relacionados con cuestiones tales como la determinación del nivel absoluto de los precios, los determinantes de las tasas de interés, la teoría de la oferta de dinero, y la teoría de la demanda de dinero. Así por ejemplo, para J.S. Mill, Ricardo y Wicksell el dinero es neutral; mientras que para Fisher las fluctuaciones económicas son explicadas por factores monetarios, el dinero desde la perspectiva de este autor es no neutral en el corto plazo y neutral en el largo plazo; Thornton no sólo reconoce que en el corto plazo causas monetarias pueden tener efectos reales, sino que también puede suceder a la inversa, o sea que las causas reales pueden originar efectos monetarios.

Sin embargo, a pesar de las discrepancias entre los autores con relación al papel que el dinero juega en la economía, a la teoría cuantitativa se le asocia con la idea de que un cambio exógeno en la oferta monetaria provoca un cambio proporcional en el nivel absoluto de los precios.

La teoría cuantitativa, de acuerdo a Fisher, se puede representar como: $M\bar{V} = P\bar{Q}$, donde \bar{Q} es el nivel de producción de pleno empleo; M es la cantidad de dinero en la economía, determinada exógenamente por las autoridades monetarias; P , el nivel agregado de los precios; \bar{V} , la velocidad de circulación del dinero³, definida por hábitos de los consumidores y por factores institucionales, ambos constantes en el corto plazo. De esta forma, dada una cantidad de dinero M_0 , se determina un nivel de precios P_0 , sin efecto alguno sobre el nivel de producción. Como lo expresara Fisher: “Encontramos que, bajo las condiciones supuestas, el nivel de precios varía (1) directamente con la cantidad de dinero en circulación, (2) directamente con la velocidad de circulación del dinero, (3) inversamente con el volumen de transacciones hechas por éste. Vale la pena hacer énfasis en la primera de estas tres relaciones. Esto constituye la teoría cuantitativa del dinero” (Fisher, 1992: 76).

Para autores como Patinkin (1965) es aquí donde se encuentra la esencia del punto de vista clásico y neoclásico. Si por cualquier razón existe un incremento en la cantidad de dinero legal, “este dinero penetrará en cada mercado y hará, en todos, que se eleven los precios de las mercancías, hasta que sea absorbido por la circulación general. Sólo durante el intervalo comprendido entre la emisión (de los nuevos billetes) y su efecto sobre los precios, se pondrá de manifiesto la abundancia de dinero; durante ese intervalo, el tipo de interés estará por debajo de su nivel natural; pero tan pronto como la suma adicional de billetes o de moneda sea absorbida por la circulación general, aumentará el tipo de interés y se demandarán nuevos préstamos con la misma avidez que antes de la emisión adicional” (Patinkin, 1965: 240).

La teoría clásica surgió como una revolución contra una ortodoxia anterior: el mercantilismo asociado al desarrollo del Estado-Nación en Europa durante los siglos XVI y XVII. Los autores clásicos atacaron dos dogmas del mercantilismo: el metalismo, la creencia en que la riqueza y el poder de una nación estaban determinados por sus existencias de metales preciosos, y la convicción de que el gobierno debía de intervenir para dirigir el desarrollo del sistema capitalista (Froyen, 1997: 39-42).

³ Mide el número de veces que en promedio cambia de manos la unidad monetaria durante un período de tiempo.

En contraste con los mercantilistas, los economistas clásicos subrayan la importancia de los factores reales (los gustos y preferencias, los bienes de capital, la oferta de trabajo, la estructura institucional, etc.) en la determinación de la riqueza de las naciones, de modo que el crecimiento de una economía está asociado a factores como el crecimiento de la población, el aumento de las existencias de los factores de producción y la innovación tecnológica. “En efecto, en la nueva ciencia fundada por A. Smith, se considera a la moneda no como fundamento de la riqueza, como lo hicieron los mercantilistas, sino como un instrumento que facilita la circulación de las mercancías.

En la concepción propuesta por Smith, la riqueza no es más de naturaleza monetaria e incluso la moneda misma desaparece como objeto central del análisis” (Solís, 1999: 25). Además, consideran que el Estado no debe de intervenir en la economía, ya que ésta tiene sus propios mecanismos estabilizadores de auto ajuste que no deben de ser alterados; a través de las fuerzas del mercado el movimiento de los precios lleva a la economía a un nivel de producción que corresponde al pleno empleo. Los mercados deben estar libres de las regulaciones del gobierno, a excepción de las necesarias para vigilar que sigan siendo competitivos (Solís, 1996); bajo estas condiciones, el equilibrio económico implica una asignación óptima y eficiente de los recursos, lo que conlleva la armonía de intereses de los distintos agentes.

Es importante señalar que en esta teoría el ahorro y la inversión corresponden respectivamente a la oferta y demanda de fondos prestables, por lo tanto “las fluctuaciones en el tipo de interés surgen ya sea de las variaciones de la demanda, ya sea de las de la oferta de préstamos” (Patinkin, 1965: 366); así por ejemplo, si la oferta de fondos prestables es mayor que la demanda, la tasa de interés del mercado de capitales va a tender a disminuir, lo que provoca una reducción del ahorro y un aumento de la inversión, el proceso de ajuste continúa hasta que se logra el equilibrio. La tasa de interés en este esquema depende de factores reales. Además, los procesos de maximización del beneficio y la utilidad son independientes del dinero, al cual se le resta importancia (Cassel, 1937: 47)⁴.

De estas ideas se desprende que para encontrar el nivel de precios de equilibrio hay que proceder en dos etapas: en la primera los mercados de bienes y de trabajo (sector real) determinan los precios relativos y las cantidades de bienes intercambiados en equilibrio.

En la segunda etapa el mercado de dinero define el nivel de equilibrio de los precios monetarios, que serán proporcionales al stock de dinero. Esta es la dicotomía clásica, la división de la economía entre variables reales por un lado y variables nominales por el otro, el dinero constituye sólo un velo, la proporcionalidad de los precios monetarios con el stock de dinero es la esencia de la teoría cuantitativa.

Si el dinero es neutral no tiene sentido que el gobierno intervenga en la economía a través de la política monetaria⁵; ya que si el banco central actuara aumentando o disminuyendo la cantidad de dinero para corregir las posibles fluctuaciones del producto y del empleo en torno a sus niveles de equilibrio, lo único que conseguiría sería generar inestabilidad en el movimiento de los precios; dado que la tasa promedio de crecimiento del stock del dinero en circulación es visto como el determinante de las tendencias de los precios en el largo plazo.

⁴ En la perspectiva de Cassel: Adam Smith y sus continuadores eligieron investigar la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, y fueron, sin duda, llevados por esta elección arbitraria del objeto de sus investigaciones a conceder indebida preponderancia a la riqueza y, por ende, a juicios y representaciones que ahora encontramos unilaterales y erróneos.

⁵ Se refiere a la acción tomada por el banco central para afectar las condiciones monetarias y financieras con objeto de sostener el crecimiento del producto, aumentar el empleo y lograr la estabilidad de precios. Ver The New Palgrave a Dictionary of Economics (1987: 508-509).

No obstante las conclusiones anteriores, podemos decir que la política monetaria era importante para los economistas clásicos y neoclásicos en el sentido de que una política monetaria que diera como resultado cantidades de dinero estables, provocaría a su vez la existencia de precios estables. En el siguiente apartado profundizaremos sobre esta aseveración cuando veamos el planteamiento de Wicksell, autor que comparte la idea de que los precios suben o bajan proporcionalmente a la cantidad de dinero en circulación, pero en su opinión, se debe explicar el proceso por el cual el nivel de los precios es influido por los cambios monetarios; “él se apoyará sobre los efectos “indirectos” de la articulación entre la tasa de descuento, el nivel de las reservas metálicas y la cantidad de dinero introducido en la economía. Igualmente, insertará una distinción entre la tasa de interés monetaria y la tasa de interés natural, crucial en el desarrollo del desequilibrio monetario durante el cual el principio cuantitativo es fundamentado” (Solís, 1999: 40).

1.2 Choque monetario y crisis económica

En Precios y Producción (1931) Hayek critica a la teoría cuantitativa del dinero, porque según sus argumentos, ha remplazado el lugar central de la teoría monetaria y además es un obstáculo para su progreso, al aislar la teoría del dinero del principal cuerpo de teoría económica general.

Según el autor, la doctrina de que el incremento monetario tiene un efecto proporcional en el nivel de precios y no afecta a los precios relativos, en realidad ha sido aceptada dogmáticamente por casi toda la teoría monetaria. El concepto de nivel general de precios debe ser sustituido por una investigación de las causas de los cambios en precios relativos y su efecto sobre la producción.

Hayek sostiene que en una economía de mercado el tipo de interés es la variable que coordina las decisiones de ahorro e inversión de los agentes, permitiendo que las acciones intertemporales de las familias y empresas sean perfectamente compatibles. En consecuencia, si el banco central interviene, por ejemplo reduciendo los tipos de interés monetarios, desvirtuará el papel que desempeña esta variable que, lejos de coordinar las decisiones de los agentes privados, modificará los precios relativos a favor de los bienes de inversión, lo que finalmente se traducirá en una crisis económica.

En efecto, desde la perspectiva de Hayek las crisis económicas se producen por alteraciones en la cantidad de dinero que configuran una estructura de precios relativos diferente de la que existiría en un mundo sin dinero o en una economía con dinero constante. En este planteamiento juega un papel central el concepto de Hayek de neutralidad monetaria, mismo que desarrolla a partir de su crítica al concepto de equilibrio monetario de Wicksell. A continuación presentamos dos procesos de ajuste que en la lógica de Hayek representan la neutralidad y no neutralidad monetaria:

$$\Delta Q \rightarrow M = \bar{M} \rightarrow \downarrow P \text{ y } (i = r) \rightarrow I = S \therefore (P_{BI}/P_{BC}) \text{ constante.} \quad (1)$$

$$\Delta Q \rightarrow \Delta M \rightarrow P = \bar{P}, \text{ pero al } \Delta M \rightarrow i < r \text{ y } \therefore I > S \rightarrow \uparrow (P_{BI}/P_{BC}). \quad (2)$$

La tasa de mercado, que también podemos llamar tasa monetaria o tasa bancaria (i), indica el valor actual de la tasa real de interés, mientras que la tasa natural (r) se refiere al valor de equilibrio de la misma variable.

La tasa natural de interés no es una magnitud observable, depende del cálculo individual de los productores y los consumidores, su nivel lo determina la condición de equilibrio entre el ahorro y la inversión. La Q representa el nivel de producción agregada; M la oferta monetaria; P el nivel agregado de precios; S e I los niveles de ahorro e inversión respectivamente; $\frac{P_{BI}}{P_{BC}}$ el precio relativo de los bienes de inversión en relación a los bienes de consumo.

Hayek (1931) estudia el caso de un aumento en el nivel de producción (ΔQ) derivado de la transición a métodos más capitalistas de producción, aunque aclara que el incremento de la producción también puede deberse a la absorción de recursos ociosos, el crecimiento de la población, el descubrimiento de nuevos recursos naturales y causas parecidas.

Pero más que el nivel de producción al autor le interesa sobre todo el análisis de la composición del producto. En la situación mostrada en (i) se observa que ante un aumento en el producto, si la oferta monetaria se mantiene constante ($M = \bar{M}$), P disminuye y se mantiene la igualdad ($i = r$), de modo que la condición de equilibrio entre el ahorro y la inversión no se modifica y por lo tanto los precios relativos se mantienen constantes. Entonces se tiene que el dinero es neutral, es decir, para Hayek no interesa la relación que se establece entre la oferta monetaria y el nivel general de precios, sino la relación entre la oferta monetaria y los precios relativos. En (ii) observamos que si el banco central expande la oferta monetaria se logra mantener la estabilidad en el nivel general de precios; pero esto va a generar un desequilibrio en las tasas de interés, el cual modifica la estructura de los precios relativos del sistema económico a favor de los bienes de inversión. Por lo tanto, la composición de la producción se va a ver afectada, pues se van a producir más bienes de inversión en detrimento de la producción de bienes de consumo, situación que de acuerdo a Hayek se va a traducir en una crisis económica⁶.

Patinkin (1965) retoma el concepto de neutralidad del dinero de Hayek y establece las hipótesis que garantizan la neutralidad. A raíz de su crítica a la teoría cuantitativa propone modificar las ecuaciones de demanda neta de mercancías y moneda; con base en el efecto de saldo real explica cómo se relacionan los precios relativos y el nivel general de precios. Las condiciones que se deben de verificar, de acuerdo con Patinkin, para que el dinero sea neutral, son sustancialmente diferentes de las que Hayek plantea.

La neutralidad del dinero se verifica si se satisfacen ciertos supuestos o hipótesis restrictivas, del estudio de Patinkin y del planteamiento crítico de Benetti (1990), se deduce que en el marco de análisis de la estática comparativa las condiciones bajo las cuales el dinero puede ser considerado neutral son las siguientes:

1. Información perfecta, lo que implica que los agentes económicos no sufren ilusión monetaria.
2. Flexibilidad de precios y salarios.

⁶ En un estudio anterior mostramos que el argumento central de *Prices and Production* no cuenta con una justificación teórica, ya que del propio análisis del autor se deduce que los factores reales son los que juegan el papel central en el desencadenamiento de las crisis, con independencia de si la economía sufre un choque real o monetario. En efecto, un punto importante es el papel que juegan los bienes específicos y no específicos, el desempleo de los recursos se origina en problemas de complementariedad entre ambos tipos de bienes. Por lo tanto, Hayek no logra probar que las crisis económicas se originan por variaciones en la cantidad de dinero. Al analizar la consistencia lógica de su planteamiento encontramos algunas incoherencias importantes, por ejemplo, el autor defiende el libre funcionamiento de los mercados y por lo tanto, la no intervención del Estado en la economía. Pero curiosamente, al explicar las crisis económicas se vale de un supuesto implícito de rigidez salarial, un argumento que no tiene cabida en el marco de su propia teoría, y como señala Hicks (1967), corresponde más bien a una premisa de la teoría keynesiana.

3. Variación equiproporcional de la masa monetaria, lo que equivale a la hipótesis de que todas las curvas de Engels son lineales y pasan por el origen.
4. Se considera constante la velocidad de circulación del dinero.

Como podemos ver, las condiciones de competencia perfecta no bastan para garantizar la neutralidad del dinero, se deben agregar algunas hipótesis adicionales, relacionadas con los últimos dos puntos. Por lo tanto, en la construcción de modelos económicos el incumplimiento de alguna o algunas de estas hipótesis se va a traducir en no neutralidad monetaria, así que hay una gran variedad de posibilidades para justificar los efectos de corto plazo de las variaciones monetarias sobre las variables reales. Sin embargo, desde el punto de vista macroeconómico la discusión en torno a la neutralidad del dinero se ha centrado básicamente en las hipótesis 1,2 y 4, ya que normalmente se asume que las variaciones monetarias no implican efectos distributivos o que estos son mínimos.

Más adelante veremos que gran parte de la discusión actual sobre la no neutralidad en el campo de los modelos macroeconómicos se basa en la violación de los supuestos de información perfecta y flexibilidad de precios y salarios.

1.3 La teoría de la preferencia por liquidez de Keynes y las limitaciones de la política monetaria

Con la Gran Depresión de los años treinta y el surgimiento de la *Teoría General* en 1936, la concepción de la política monetaria cambia radicalmente; Keynes señala que una economía capitalista es ante todo una economía monetaria. El autor plantea que el volumen de empleo se determina por la intersección entre la demanda esperada y el precio de oferta global, en este punto las expectativas de ganancia del empresario alcanzan su nivel máximo, es lo que Keynes llama demanda efectiva. Además, habla de equilibrio en el siguiente sentido: lo que se ofrece en el mercado se vende. De esto no se deriva que sea un equilibrio con pleno empleo, por el contrario, es un equilibrio acompañado de desempleo involuntario.

La situación de equilibrio con pleno empleo planteada por los clásicos es un caso que puede llegar a darse bajo ciertas condiciones, pero es la excepción a la regla y nada indica que una vez que se logre dicho equilibrio se mantenga.

Como es conocido, en el siglo XIX la teoría ricardiana se hizo la doctrina oficial; las ideas de Ricardo tuvieron vigencia durante tanto tiempo como para que fueran presentadas por Keynes como la teoría clásica que debía ser atacada.

Cuando este último autor publica su famosa obra en 1936 y la presenta como una crítica de esa teoría, no distingue a los clásicos de los neoclásicos, a ambas corrientes las va a considerar como un cuerpo homogéneo⁷.

En condiciones de pleno empleo Keynes considera que es válida la proposición central de la teoría cuantitativa, pero como ya indicamos, esto constituye un fenómeno aleatorio en el comportamiento del mercado.

⁷ “Los “economistas clásicos” fue una denominación inventada por Marx...para referirse a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. En la “escuela clásica” ha continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J.S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou.

Por lo tanto, en la teoría que Keynes propone es de esperarse que las variaciones en la cantidad de dinero afecten tanto a las variables nominales como a variables reales; el impacto generado en el sistema económico en su conjunto va a depender de una serie de factores que más adelante vamos a señalar.

En la teoría de Keynes las crisis económicas van a estar caracterizadas como períodos de desempleo acompañados de deflación. Las fluctuaciones en el producto y el empleo son el resultado de insuficiencias en la demanda efectiva, provocadas básicamente por la inestabilidad en la inversión, cuyos movimientos están estrechamente relacionados a los mercados especulativos. En este sentido la economía debe enfocarse al estudio de desequilibrios permanentes que los agentes económicos tienden a corregir (Andjel, 1988: 43) en un marco en el que hay incertidumbre sobre el futuro.

Keynes desarrolló una teoría del banco central como participante activo del mercado monetario, pero esto no significa que pueda evitar los auges y las depresiones; el dinero es no neutral pero el papel que va a jugar la política monetaria en la economía va a tener ciertos límites, ya que ésta puede ser eficaz o ineficaz en el sentido de si afecta o no a las variables reales de la economía, lo que dependerá tanto de la situación económica como de las expectativas de los agentes en relación a dicha política.

En efecto, el control a través del banco “puede ser efectivo en cuanto se aplica a remediar una inflación o una excesiva expansión; pero en una contracción fuerte es relativamente impotente” (Hicks, 1967: 199).

El autor plantea: “la división de la economía en teoría del valor y la distribución por una parte y teoría del dinero por la otra, es, en mi opinión, una separación falsa...tan pronto como pasamos al problema de lo que determina la producción y la ocupación en conjunto, necesitamos la teoría completa de una economía monetaria” (Keynes, 1936:293). Lo anterior significa que invalida la dicotomía clásica al concebir la interdependencia entre los factores reales y monetarios. Sin embargo, oscila “entre creer que el desempleo podía solventarse mediante una expansión monetaria, y creer que los estímulos monetarios no serían suficientes de no ser acompañados por medidas de tipo más directo” (Hicks, 1967: 171). Por una parte plantea que sería recomendable la implementación de una política monetaria contra cíclica para contrarrestar los problemas del desempleo, pues “el efecto de los cambios en la cantidad de dinero sobre el nivel de precios puede considerarse como compuesto del efecto que ejerce sobre la unidad de salarios y del que tiene sobre la ocupación” (Keynes, 1936: 295). La idea central que el autor expone es que mientras exista desempleo una elevación de la cantidad de dinero va a aumentar el nivel de ocupación a través del incremento en la demanda efectiva que genera la expansión monetaria, ya que “el efecto primario de un cambio en la cantidad de dinero sobre el volumen de la demanda efectiva se ejerce a través de su influencia sobre la tasa de interés” (Keynes, 1936: 298).

Por otro lado, Keynes también plantea las limitaciones de la política monetaria para incrementar el empleo en situaciones de depresión y en este caso sugiere que lo más recomendable es aplicar una política fiscal, en particular la relativa impotencia de la política monetaria la va a asociar por una parte con la insensibilidad de la inversión ante cambios en la tasa de interés y por la otra, con la trampa de liquidez⁸.

⁸ En este punto es importante hacer las siguientes aclaraciones, en Keynes la inversión depende tanto de la tasa de interés como de la eficiencia marginal del capital; la insensibilidad o inelasticidad de la inversión ante cambios en la tasa de interés se debe a la volatilidad de la eficiencia marginal del capital, la cual es incierta y no es pronosticable ni aun probabilísticamente. Lo anterior significa que el control a través de la tasa de interés no garantiza el control de la

Para Keynes la tasa de interés se determina en el mercado de dinero, el interés es la recompensa por desprenderse durante un cierto tiempo de liquidez y no por abstenerse del consumo; la cantidad de dinero es el factor que combinado con la preferencia por la liquidez, determina la tasa de interés. Hay una condición sin la cual no podría haber preferencia por liquidez: la incertidumbre respecto al futuro de la tasa de interés.

La demanda de dinero de los agentes económicos está determinada por tres motivos: transacción, precaución y especulación; los dos primeros dependen principalmente del nivel de ingreso monetario (Y), mientras que el motivo especulativo depende de la relación entre la tasa corriente de interés y el estado de las expectativas. La existencia organizada del mercado financiero propicia las fluctuaciones en la preferencia por la liquidez asociadas al motivo especulativo, ya que el propósito es conseguir ganancias anticipando los movimientos del mercado; es decir, los especuladores aumentarán la demanda de dinero si esperan que suba el tipo de interés y la reducirán si esperan que baje. Lo que importa fundamentalmente para determinar la demanda de dinero para especular, no es el nivel absoluto de la tasa de interés de mercado, “sino su grado de divergencia respecto de lo que se considera como un nivel aceptablemente seguro de la misma” (Keynes, 1936: 181). El monto de efectivo retenido para satisfacer los primeros dos motivos se representa como M_1 , y la cantidad guardada para satisfacer el motivo especulación como M_2 , con lo que se tienen dos funciones de liquidez: L_1 y L_2 . Por lo tanto la demanda nominal de dinero se representa como: $M^d = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(i)$; es importante observar que en esta expresión no aparece el nivel de precios, un punto que va a ser criticado por Patinkin (1965) cuando hace referencia al efecto de saldo real.

1. 4 Conclusiones

En mi interpretación Keynes plantea que en el caso de una política monetaria eficaz se generan efectos favorables en la economía, no obstante que este tipo de política puede estar acompañada de presiones inflacionarias. En efecto, una elevación de la cantidad de dinero, dadas las expectativas, la preferencia por liquidez y el salario nominal, va a reducir la tasa de interés; la disminución de la tasa de interés va a aumentar la inversión y ésta, a través del multiplicador, va a incrementar el nivel de ingreso. El proceso anterior implica un aumento en la demanda efectiva, lo que alienta a la producción y al empleo, y dado el supuesto de rendimientos marginales decrecientes los precios también suben, aunque en una proporción menor al incremento en la oferta monetaria. Sin embargo, como ya señalamos, esto no siempre es así, la política monetaria va a tener efectos insignificantes o casi nulos como medida de combate al desempleo en los casos específicos de insensibilidad de la inversión ante cambios en la tasa de interés y la trampa de liquidez.

Además de los casos anteriores, existe un ámbito en el que Keynes plantea un acotamiento a los poderes anticíclicos de la autoridad monetaria: el riesgo bancario y empresarial.

Estos riesgos limitan las posibilidades del banco central para conseguir bajas en la tasa de interés (en el caso de una depresión) o para imponer una expansión generalizada del crédito.

inversión, pues ésta tiene su propia dinámica, ya que depende de las expectativas empresariales volátiles. Por su parte, la trampa de liquidez es un caso extremo que el mismo Keynes rechazó.

La tasa de interés que cobran los bancos incluye una prima de riesgo, que se traduce directamente en una tasa de interés más alta cuanto mayor es el riesgo que se asume al conceder un crédito (Andjel, 1988). Por otra parte, aún cuando las tasas de interés lograran descender, los principales beneficiarios serían las empresas grandes, que tienen mayor solidez financiera y menor riesgo (Solís, 1996); por lo tanto la reducción de la tasa de interés no se reflejará en una recuperación general de la inversión.

En resumen, la política monetaria en Keynes tiene sus límites y esto se debe básicamente a que la preferencia por liquidez está asociada a factores psicológicos pues: “una política monetaria que la opinión pública considere experimental o sujeta fácilmente a modificaciones, puede no lograr su objetivo de reducir considerablemente la tasa de interés...la misma política, por otra parte, puede tener éxito fácil si la opinión la considera razonable, practicable, orientada al interés público, basada en una convicción fuerte y promovida por una autoridad que no corra el riesgo de ser reemplazada“ (Keynes, 1936: 204).

Keynes nunca dijo que la política monetaria fuese inútil o que debiera ser pasiva, pero las autoridades monetarias debían aplicarla en forma adecuada, su implementación debía ser estable para mejorar las expectativas, y particularmente las expectativas empresariales, lo que contribuiría a incentivar la inversión privada y a controlar los tipos de interés a largo plazo (Fernández y Rodríguez, 1991: 320). Sin embargo, su escepticismo respecto al papel de la política monetaria como vía para afectar las variables reales en condiciones de depresión llega a tal grado, que en el capítulo 24 de su obra Keynes propone una socialización de las inversiones como el único medio de aproximarse a la ocupación plena. Aunque como él mismo lo aclara, no aboga por un sistema de socialismo de estado, porque no es la propiedad de los medios de producción la que conviene al Estado asumir.

Las ideas de Keynes despertaron gran interés entre sus contemporáneos, pronto se desarrollaron diversas interpretaciones de la *Teoría General*. El propósito era formalizar su mensaje en un sistema que fuera comprensible tanto para los economistas académicos como para los economistas prácticos. Como es conocido, el artículo que tuvo más influencia en el desarrollo de la macroeconomía fue el de Hicks, su ventaja principal es que incorporó el diagrama simple de IS-LM, que más tarde popularizaron autores como Hansen y Samuelson.

Un punto importante para el estudio del problema de la neutralidad es que desde el comienzo mismo de la macroeconomía hay una confusión al comparar el modelo clásico y el keynesiano. En parte esto es explicable debido a que durante la década de los años treinta del siglo pasado no existía consenso entre los economistas en relación a lo que debía entenderse como teoría clásica. La teoría económica dominante de la época constituía en realidad un cuerpo heterogéneo, que abarcaba desde las ideas de A. Smith, Stuart Mill, y D. Ricardo hasta las de los neoclásicos como: A. Marshall, Edgeworth, Pigou, I. Fisher, Wicksell, Walras y Pareto. Por otra parte, se contaba también con los desarrollos teóricos de autores como Hayek y Mises, éstos últimos de la Escuela Austriaca de Economía, cuyos planteamientos teóricos eran menos conocidos en los círculos académicos de Inglaterra y Estados Unidos.

1.5 Referencias

Andjel, Eloísa, Keynes: teoría de la demanda y el desequilibrio, Facultad de Economía-UNAM, México, 1988.

Benetti, C. (1990), Moneda y teoría del valor, México: UAM/FCE. Cantillon, Richard (1755). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. Mimeo.

- Cassel, Gustavo (1937), *Pensamientos fundamentales en la economía*, México: FCE. Cataño M., José Félix (1996), "Las teorías económicas del capitalismo: origen y situación actual", *Análisis Económico*, XIII (281), UAM-A, 53-76.
- Fernández Díaz, A., Rodríguez Saiz, L. Parejo Gámir, M., Galindo Martín, M., Calvo Bernardino, A (1991). *Teoría y política monetaria*, Madrid: Editorial AC.
- Fisher, I. (1992), *the Purchasing Power of Money*, New York: Macmillan.
- Froyen, R.T. (1997), *Macroeconomía*, México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Hayek, F.A. (1931), *Prices and Production*, University of London, Great Britain, 1932.
- Hicks, J.R. (1937), "Keynes y los clásicos: una posible interpretación" en M.G. Muller [comp.] (1979), *Lecturas de macroeconomía*, México: CECSA.
- Hicks, J. R. (1975), *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*, Barcelona: Ed. Ariel, 1975.
- Hume, D. (1752), "Of Money", reprinted in A.A. Walters (ed.), *Money and Banking*, Harmondsworth: Penguin.
- Hume, D. (1967) "Essays", Oxford University Press, citado por J. R. Hicks (1975), en "Ensayos críticos sobre teoría monetaria", Barcelona: Ed. Ariel.
- Jevons, Stanley (1978). *Richard Cantillon y la nacionalidad de la economía política*. Mimeo.
- Keynes, J. M. (1936), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE (editado en español, 1984).
- Patinkin, D. (1965), *Money, Interest and Prices*, USA: Massachusetts Institute of Technology, (2ª edición condensada, 1989).
- Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación*. México: FCE.
- Solís Rosales, Ricardo, (1996), "Banca central y tasa de interés en la teoría de J, M. Keynes", *Análisis Económico*, XIII, (28), 133-154.
- _____ (1999), *Banco central y tasas de interés: un ensayo sobre las teorías de Wicksell, Thornton y Hawtrey*, México: Colección de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-UI / IPN.
- Snowdon y Howard R. Vane (2002). *An Encyclopedia of Macroeconomics*, Edward Elgar, Great Britain

Ventaja comparativa y efectos de política económica en la producción de trigo en Cortázar, Guanajuato

Eligio Luna, Gladys Rivera, José Omaña, Pedro Aquino, y José Ávila

E. Luna, G. Rivera, J. Omaña, P. Aquino, y J. Ávila.

CU UAEM Valle de México, Teléfono: 0155 21 83 13 18.

Universidad Autónoma del Estado de México. . Apdo. Postal 435. Toluca, México. Teléfono y fax: (722) 2 96 55 52.

Colegio de Postgraduados. 56230, Montecillo, Texcoco, Edo. de México. Teléfono y fax: (595) 2 02 00.

Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo. Lisboa Núm. 27. Apdo. Postal 6-641. 06600, México, D. F. Tel. (5) 726-9091 Ext. 1162. Fax: (5) 726-7558.

DICEA, UACH.

eluna9203@gmail.com

paquino@cimmyt.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

In this study the profitability and comparative advantage of the wheat crop in the region Cortazar, Guanajuato was evaluated during Cycle Autumn - Winter 2002-2003.

The analysis was based on the schema of the Policy Analysis Matrix (MAP) (Monke and Pearson, 1989) that builds on private households (market prices) and budgets (efficiency prices). Referenced two current technologies and potential available in the different municipalities comprising the District Rural Development 005 (DDR 005) Cortazar; also three technologies under the modes of irrigation pumping (BMF), gravity (GMF) and gravity irrigation potential (GMF-pot.) at market prices are included. Prices of economic efficiency in all production systems showed no positive gains, in example, do not have comparative advantage.

2 Introducción

Los países desarrollan políticas de economía agrícola, que con frecuencia distorsionan los precios del mercado abaratando o encareciendo artificialmente los precios de los productos; los que se manifiestan en el comercio exterior de productos agrícolas de México, entre los que destaca el trigo.

Aunado a lo anterior, hay que agregar la política macroeconómica en cuanto a la apreciación del peso, que ha seguido México en los últimos tres sexenios y lo que va del presente, han estimulado las importaciones e inhibido las exportaciones en perjuicio de los trigueros del país.

Resultado de lo anterior ha sido una caída en el abastecimiento interno de este cereal. Los agricultores mexicanos afectados por el incremento en los costos de producción (p. e. los altos costos del agua para riego y de los insumos agrícolas importados), y por las reducciones de subsidios, se han visto forzados a competir en condiciones desiguales en los mercados nacionales e internacionales. El panorama antes descrito representa un empeoramiento de las condiciones que enfrentan los productores trigueros de Guanajuato, pero también una profundización de la dependencia alimentaria del país y un mayor gasto de divisas.

Los objetivos del presente trabajo fueron determinar la ventaja comparativa en la producción de trigo, cuantificar los efectos de política sobre los incentivos para el productor, analizar la productividad y competitividad actual y potencial del cultivo del trigo, así como identificar los parámetros tecnológicos, económicos y de producción que permitan incrementar la producción y productividad de ese cultivo en los principales municipios productores del Distrito de Desarrollo Rural 005 de Cortázar, Guanajuato. La hipótesis que se plantea es que ante un escenario de política económica de total apertura comercial y de racionalización de subsidios, una gran parte de la superficie bajo la cual se produce el cultivo de trigo en Guanajuato no presenta ventajas comparativas. El valor agregado, a precios económicos, no cubre el costo de los recursos internos (esto es, evaluados a su costo de oportunidad).

2.1 Materiales y métodos

El uso del marco de referencia del Costo de los Recursos Internos (CRI) ofrece una forma de medir empíricamente la ventaja comparativa, al generar indicadores cuantitativos de la eficiencia para producir un producto. Al mismo tiempo, el marco de referencia analítico permite medir los efectos derivados de las políticas gubernamentales; para hacer este análisis, en el presente trabajo se utilizó el esquema de la Matriz de Análisis de Política (MAP), que se construye con base en los presupuestos privados (precios de mercado) y económicos (precios de eficiencia).

Por otro lado, para establecer los precios de eficiencia de los productos e insumos comerciables, se tomaron como referencia los precios mundiales respectivos, y como precios de eficiencia sustitutivos, los precios de paridad importación (Morris, 1990).

Estas equivalencias se hacen suponiendo que los precios en los mercados internacionales reflejan los costos de oportunidad de la producción y valor en razón de la escasez para el consumo; así, estos valores se aproximan a los que se darían en condiciones de competitividad. Los precios de paridad importación de los insumos se calcularon a partir de los precios de frontera o precio C.I.F. Se consideraron como puntos de origen los puertos de Texas; El Paso, Texas; y Laredo, Texas en los Estados Unidos: como puntos de internación se consideraron Veracruz, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo.

Los precios de frontera, en moneda extranjera, se convirtieron a precios económicos, en moneda nacional, mediante la corrección o ajuste a la tasa de cambio por el margen de sobrevaluación o subvaluación correspondiente (Loría, 1994), así como al eliminarse los respectivos aranceles en frontera, subsidios e impuestos internos. Los factores internos o primarios de la producción (mano de obra y la tierra), para los que no existe un precio internacional de referencia en la determinación de sus respectivos precios de eficiencia, la valoración se hizo con base en sus costos de oportunidad internos. La tecnología de riego por bombeo BMF, se realizó en una superficie de 3,938.2 hectáreas, la de GMF en una superficie de 7,537.5 hectáreas y finalmente la tecnología de GMF-pot. Utilizó 2,012.82 hectáreas. Cabe señalar que los resultados del estudio se refieren a un año base (1998)(Omaña 2000), requiriéndose la elaboración de escenarios a través de la modificación de los principales parámetros en el transcurso del tiempo, y como el análisis es por hectárea, no existe la posibilidad de identificar economías de escala (Méndez, 2002); sin embargo, esta técnica es un instrumento que puede servir para tomar decisiones en la asignación de recursos y proporciona más elementos de juicio para el diseño de políticas sectoriales.

Ventaja Comparativa es una expresión de la eficiencia en el uso de los recursos para producir un determinado producto, evaluado en comparación con las posibilidades que ofrece el comercio internacional (Byerlee, Derek y Jim Longmire, 1986: 5).

En la región de Cortázar, Guanajuato, el grave problema del agua para riego y de comercialización, así como los altos costos de producción, son algunos de los factores que ponen en riesgo la sostenibilidad de la actividad triguera. La interacción de estos factores ha tenido un efecto negativo en el ingreso de los productores de granos en general y de trigo en particular. Entre los factores que afectan la rentabilidad del cultivo del trigo en el largo plazo, se encuentran los cambios tecnológicos para mejorar la productividad y el apoyo institucional para el financiamiento a la producción y a la comercialización.

2. 2 Resultados y discusión

Rentabilidad privada y económica

Al analizar las ganancias a precios privados (valor de la producción, menos costos de producción, incluyendo la tierra) a precios que paga y recibe el productor, se presentan la estructura porcentual y el valor de los costos de producción del trigo producido, como se puede apreciar en la tabla 1.

Tabla 2.1 Estructura y Valor de los Costos de Producción de Trigo a Precios Privados en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.
(Incluyendo la tierra)

Tecnología	BMF		GMF		GMF-pot.	
Rendimiento	7 ton. x ha.		6 ton. x ha.		8 ton. x ha.	
	Valor (\$)	%	Valor (\$)	%	Valor (\$)	%
Insumos Comerciables	3,477.00	29.8%	3,524.00	36.7 %	3,527.00	34.1%
Factores Internos	5,495.00	47.0%	4,839.00	50.5%	5,392.00	52.2%
Insumos Indirectamente Comerciables	2,558.00	21.9%	1,077.00	11.2%	1,260.00	12.2%
Administración y Servicios	150.00	1.3%	150.00	1.6	150.00	1.5%
Costo total	11,680.00	100%	9,589.00	100%	10,329.00	100%

Fuente: Elaboración propia

2.3 Rentabilidad económica

Respecto a las ganancias a precios económicos, con los ajustes de los precios privados para transformarlos a precios económicos, se obtuvieron los presupuestos económicos y sus indicadores de rentabilidad, que ofrecen la perspectiva de un caso extremo de política, tanto de apertura comercial de productos e insumos como de desregulación de los mercados internos de los factores.

La estructura de costos a precios económicos (incluyendo la tierra) se muestra con detalle en el cuadro siguiente.

Tabla 2.2 Ingreso Total y Ganancia Neta en el Cultivo de Trigo a Precios Privados y Económicos en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.
(Incluyendo la tierra)

Tecnología	BMF	GMF	GMF – pot.
Superficie	3,928.2	7,537.5	2,012.82
Rendimiento	7 ton. x ha.	6 ton. x ha.	8 ton. x ha.
Ingreso Total (Incluyendo Tierra)			
Ingreso Privado	11,550.00	9,900.00	13,200.00
Ingreso Económico	16,550.00	14,186.00	18,915.00
Ganancia neta Incluyendo tierra			
Ingreso Privado			
Ingreso Económico	(130.00)	311.00	2,871.00
Excluyendo tierra	(6,745.44)	(7,328.44)	(2,011.91)
Ingreso Privado			
Ingreso Económico	1,370.00	1,811.00	4,371.00
	8,254.00	7,671.56	12,988.09

Fuente: Elaboración propia

2.4 Ganancias a precios privados y económicos

Como se observa en el cuadro 2, las ganancias a precios económicos, incluyendo y excluyendo la tierra, son mayores que a precios privados; lo cual quiere decir que si existiera un mercado libre y sin distorsiones, las ganancias que se obtendrían en la producción de trigo con la tecnología de GMF-pot. Serían mayores que las que actualmente se están obteniendo.

2.5 Efectos de política

Por medio de la diferencia entre los presupuestos privados y los presupuestos económicos se obtuvieron las divergencias o transferencias que se dan en un sistema de producción, debido a los efectos de las políticas económica y sectorial que afectan los precios de los productos, insumos comerciables e indirectamente comerciables y los factores internos de la producción.

Estas divergencias pueden ser positivas o negativas, implicando subsidios o impuestos; para el caso de los insumos y factores de la producción, se presenta un subsidio (impuesto) cuando la diferencia entre el presupuesto privado y económico es negativa (positiva); para el producto existe un subsidio (impuesto) cuando la diferencia es positiva (negativa), para el caso de insumos comerciables, factores internos e insumos indirectamente comerciables. De igual forma se presenta un subsidio neto al sistema (impuesto), si el ingreso o la transferencia total resulta positiva (negativa). Estas divergencias ocurren por distorsiones de política comercial, incluyendo la política cambiaria. Los efectos de política se muestran en el cuadro 3, y se obtienen de la diferencia entre el presupuesto privado y el presupuesto económico. Las diferencias resultantes surgen de dos tipos de políticas: las políticas específicas de un producto, y la política de tasa de cambio.

Tabla 2.3 Efectos de Política en la Producción de Trigo en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.

Tecnología	Bmf	Gmf	Gmf-Pot.
Superficie	3,928	7,538	2,013
Efectos Parciales			
1. Insumos Comerciables	481	604	592
Fertilizantes	(264.00)	(264.00)	(264.00)
Herbicidas	736.00	736.00	736.00
Insecticidas	151.00	151.00	151.00
Fungicidas	176.00	176.00	176.00
Semilla O Planta	238.00	264.00	264.00
Diesel	(556.00)	(459.00)	(472.00)
2. Factores Internos	\$(13,161.00)	\$(12,823.00)	\$(11,530.00)
Crédito De Avío	851.00	677.00	756.00
Uso De Agua	0.00	0.00	676.00
Electricidad	(512.00)	0.00	0.00
Materiales Diversos	0.00	0.00	538.00
Tierra	(13,500.00)	(13,500.00)	(13,500.00)
3. Insumos Indirect. Comerciables	\$1,043.00	\$295.00	\$330.00
Tractor E Implementos	160.00	133.00	167.00
Trilladora O Equivalente	163.00	163.00	163.00
Equipo De Bombeo	720.00	0.00	0.00
4. Ingreso Bruto	\$(5,000.00)	\$(4,286.00)	\$(5,715.00)
5. Efecto Total (5 = 4 - 1 - 2 - 3)*	\$6,636.00	\$7,637.00	\$4,894.00

Fuente: Elaboración propia

2.6 Competitividad

Relación del Costo Privado (RCP).- Mediante este indicador se cuantifica la rentabilidad privada; o sea, la relación entre el costo de los factores internos de la producción y el valor agregado, ambos evaluados a precios privados o de mercado, la cual nos muestra que para el caso de los productores con tecnologías de GMF y GMF-pot. que es menor a uno, 0.94 y 0.66, respectivamente, cuentan con ventaja además de ser competitivos, se generan recursos al productor y permite la generación o el ahorro de divisas.

Relación del Costo de los Recursos Internos (RCR).- Esta relación mide la proporción del costo de los recursos internos a precios de escasez, en relación con el valor agregado generado en términos de divisas (precios internacionales). Así, una relación menor que la unidad significa que por cada unidad de divisa que se ahorre en importaciones o se gane en exportaciones de un producto, el país utiliza menos de una unidad de divisa de sus recursos internos, produciendo un bien con ventaja comparativa.

Tabla 2.4 Relación Costo Privado y Relación Costo de los Recursos Internos en el Cultivo de Trigo en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.

Tecnología	BMF	GMF	GMF-pot.
Relación de costo privado (rcp)	1.02	0.94	0.66
Relación de costo de los factores internos (rcr)	1.56	1.70	1.13

Fuente: Elaboración propia.

2.7 Ventaja comparativa

A través del análisis de la ventaja comparativa se puede determinar, dentro de un conjunto de actividades de producción alternativas, cuál es relativamente más eficiente.

En el cuadro 4 se observa que el indicador RCR para los productores con BMF fue de 1.56, mientras que para los productores de GMF resultó de 1.70, y los que producen con la tecnología GMF-pot. fue de 1.13; lo anterior indica que dichos productores no asignan eficientemente sus recursos desde el punto de vista del país y, por lo tanto, el país no tiene ventaja comparativa en la producción de trigo producido bajo las diferentes tecnologías, en otras palabras, se utilizan más divisas en la producción de un bien de lo que vale este bien. Resumiendo, podemos concluir que la producción de este cereal no presenta ventaja comparativa y tampoco competitiva, el cultivo no genera recursos al productor y tampoco permite la generación o el ahorro de divisas para el país.

En el cuadro anterior, también se observa que el indicador RCP para los productores con BMF, fue de 1.02 mientras que para los productores de GMF, resultó de 0.94 y los que producen con la tecnología GMF-pot. Fue de 0.66; lo anterior indica que los productores con BMF no asignan eficientemente sus recursos desde el punto de vista del país y, por lo tanto, no tienen ventaja comparativa en la producción de trigo producido bajo dicha tecnología. Sin embargo, los productores con tecnologías GMF y GMF-pot.

Si les permite ganar el valor de mercado de los factores internos (incluyendo la tasa de retorno nominal al capital), por lo tanto su ganancia resulta positiva, así se puede decir, que el cultivo es rentable para el agricultor en función de los precios pagados y recibidos.

2.8 Coeficientes de Protección Nominal y Efectiva

Las comparaciones del alcance de las políticas de transferencias entre dos o más sistemas con diferentes productos también requiere la elaboración de relaciones.

El Coeficiente de Protección Nominal (CPN) es una razón que contrasta el precio observado de un bien (privado) con un precio mundial comparable (económico).

Esta razón indica el impacto de política (y de cualquier imperfección de mercado no corregida por una política de eficiencia) que provoca una divergencia entre los dos precios.

El Coeficiente de Protección Efectiva (CPE) muestra el efecto combinado de la política comercial, lo que origina mayor (menor) remuneración.

El Coeficiente de Protección Nominal de Productos (CPNP) muestra el grado de transferencia en el producto, y se calcula por el cociente entre el valor de la producción a precios de mercado y el correspondiente a precio de eficiencia. Si este coeficiente es mayor o menor que la unidad, indica protección o desprotección, respectivamente.

2.9 Coeficiente de Protección Nominal de Producto e Insumos

En general, el CPNI comercializable en la producción de trigo es mayor a la unidad, lo que significa que dichos insumos están desprotegidos o sobrevaluados, es decir, están gravados con un impuesto, excepto los fertilizantes y el diesel.

Destaca en este rubro el caso de los herbicidas, los insecticidas y los fungicidas los cuales están gravados con un impuesto indirecto de 584%, 182% y 114%, respectivamente. La semilla resultó tener un impuesto indirecto de 55%. En cuanto a los Insumos Indirectamente Comercializables, se observa que están desprotegidos, a excepción del equipo de bombeo que presenta un impuesto indirecto de 117%, (cuadro 5).

2.10 Coeficiente de Protección Efectiva

El Coeficiente de Protección Efectiva (CPE) obtenido fue de 0.46, 0.51 y 0.56 para los productores de (BMF, GMF y GMF-pot.), respectivamente, y muestra que los productores están recibiendo menor remuneración a sus factores de la producción debido a las intervenciones de política, es decir, hay un desincentivo (desprotección) para los productores.

Resumiendo, se tienen que a la producción de trigo las políticas comerciales y de tipo de cambio le afectan de manera negativa. (Tabla 5).

Tabla 2. 5 Coeficientes de protección de insumos y producto en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.

Tecnología	BMF	GMF	GMF-pot.
Coeficientes de Protección:			
1.Coeficientes de Protección Nominal			
Insumos Comerciables			
Fertilizantes	0.82	0.82	0.82
Herbicidas	6.84	6.84	6.84
Insecticidas	2.82	2.82	2.82
Funguicidas	2.14	2.14	2.14
Semilla o planta	1.55	1.55	1.55
Diesel	0.22	0.22	0.22
Insumos Indirectamente comerciables			
Tractor e implementos	1.23	1.23	1.23
Trilladora o equivalente	1.77	1.77	1.77
Equipo de bombeo	2.17	0	0
Producto Comerciable (ingreso)	0.70	0.70	0.70
2.Coeficientes de Protección Efectiva	0.46	0.51	0.56

Fuente: Elaboración propia

2.11 Relaciones de eficiencia y subsidios

En el cuadro 6 se indica que en promedio los ingresos para cada una de las tecnologías antes mencionadas sufrían un incremento en los porcentajes señalados, si no se aplicaran las políticas distorsionantes. Es por ello que las ganancias económicas son mucho mayores a las privadas.

Con relación del SGP, en el cuadro 6 se muestra que dados los resultados obtenidos no es posible calcular ese indicador (se requiere que tanto las ganancias privadas y las ganancias económicas sean positivas).

Tabla 6 Relación de Subsidios al Productor en la Región de Cortázar, Guanajuato DDR 005 en el Ciclo Otoño-Invierno 2002-2003.

Tecnología	BMF	GMF	GMF-pot.
Relaciones de Subsidios			
Subsidio Social al Productor	0.40	0.54	0.26
Subsidio Equivalente al Productor	0.57	0.77	0.37
Subsidio a la Ganancia del Productor	C.I. 2/	C.I. 2/	C.I. 2/

Fuente: Elaboración propia

La Relación de Subsidios al Productor (RSP) carece de interpretación cuando existe una ganancia privada o económica negativa.

2.12 Las tecnologías potenciales y la ventaja comparativa

El análisis empírico de la ventaja comparativa se utiliza para mostrar cómo los cambios en la productividad podrían afectar a la competitividad de las diferentes actividades, lo que quiere decir que las ventajas comparativas van cambiando debido a que las tecnologías y otros factores que intervienen en la productividad de los factores varían con el tiempo, por lo que es importante evaluar las nuevas tecnologías.

2.13 Conclusiones

La producción de trigo en todas sus tecnologías (BMF) (GMF) y (GMF-pot.), analizadas a precios privados y económicos resultaron rentables solo las de GMF y las de GMF-pot. Para Cortázar, Guanajuato. La tecnología (GMF-pot.) fue más competitiva que las de (GMF) y (BMF), esta última resultó ser no rentable.

Las distorsiones a los incentivos a la producción, generados por los apoyos otorgados a la comercialización del trigo, (al igual que otros elementos como la ubicación de la industria harinera, avícola y pecuaria en el centro del país; la cercanía de Guanajuato a la Ciudad de México; además de la alta productividad de los sistemas de producción) deberían hacer que la rentabilidad tanto financiera como económica de las tecnologías de producción de trigo analizadas en Guanajuato sean positivas, excepto la de BMF; por lo que la producción de este cereal representa una opción favorable en la asignación de los recursos disponibles tanto para el productor como para la sociedad en general.

Los resultados del análisis de competitividad indican que las rentabilidades financiera y económica de la producción de trigo en Guanajuato podrían ser afectadas por cambios en cierto número de parámetros clave, económicos y técnicos, como en el caso de los precios internacionales del trigo, la calidad del grano, los costos de los insumos, el tipo de cambio y las tecnologías de producción disponibles.

La tecnología que presentó mayor rendimiento por hectárea fue la de GMF-pot. (8 ton/ha.), siguiéndole, en orden de importancia, la de GMF (7 ton/ha.) y finalmente la de BMF (6 ton/ha.). Es importante remarcar que la rentabilidad privada del cultivo de trigo en Guanajuato está fuertemente afectada por los efectos de la política resultante, cuyo equivalente de subsidio al productor es un impuesto indirecto de 57%, 37% y 77% respecto al ingreso que el productor recibe actualmente para cada uno de los casos; éste como una proporción del ingreso bruto generado por las transferencias netas de la política. Estos precios se calcularon con base en los precios internacionales y en las tasas de cambio peso/dólar y de interés económico, de cuyo manejo por el gobierno depende de su efecto positivo o negativo sobre la economía nacional. La producción de trigo en todas las tecnologías analizadas a precios privados tuvo como resultado que la de BMF no fue rentable, mientras que las de GMF y GMF-pot. Sí fueron rentables, para Cortázar, Guanajuato.

La tecnología de GMF-pot. Fue más competitiva que las de GMF y BMF, en virtud de los elevados subsidios que recibe a través de los insumos indirectamente comerciables y los factores internos, (INIFAP – CEBAJ 2003). Para estimar la rentabilidad y competitividad del trigo, se elaboraron presupuestos de producción utilizando precios privados y precios económicos.

2.14 Recomendaciones

Los resultados del estudio indican que bajo el escenario actual de precios internacionales de trigo con tendencia a la baja, el productor requiere incidir en el costo por tonelada producida a través de un manejo integral de sus operaciones de campo, usando prácticas agronómicas que le permitan el uso óptimo de los insumos, utilizando para ello los desarrollos tecnológicos de vanguardia disponibles para incrementar la productividad y competitividad del cultivo de trigo en la región.

Respecto a la participación de los proveedores de insumos en la distribución del riesgo, debieran de involucrarse de manera más participativa con los productores.

El logro del objetivo de reducir el costo por tonelada producida de trigo tiene implicaciones en el establecimiento de las prioridades de investigación, las cuales deben enfocarse en las áreas de mejoramiento genético para la obtención de variedades con características definidas que permitan desplazar la frontera de los rendimientos potenciales, incrementándolos, además de alentar la renovación de variedades de trigo por parte de los productores.

Es necesaria una participación directa de los productores en los procesos de investigación agrícola, con iniciativas que se generen a partir de sus necesidades; si bien es cierto se está trabajando bajo el esquema de productor-experimentador, falta reforzar este tipo de actividades, dado que también es una forma de reducir el costo de la investigación o información, por la que ahora tienen que pagar los productores.

En la formulación de futuras estrategias para promover la industria doméstica del trigo, los tomadores de decisiones en Guanajuato necesitarán tener en mente no sólo el grado en el cual los parámetros clave (precio del grano, calidad, costo de insumos, tipo de cambio y tecnología), podrían influir potencialmente en la rentabilidad de la producción local de trigo, sino también la magnitud en la cual cada parámetro contribuye por sí mismo a una fácil manipulación.

El tipo de cambio y las tasas de interés en el mercado teóricamente están sujetos a manipulación, pero dada su vital importancia para la economía en su conjunto, es altamente improbable que pudieran ser manipuladas para el propósito expreso de alcanzar los objetivos de política para el trigo. Es muy poco lo que el Gobierno Mexicano puede hacer para influir sobre los precios internacionales del trigo, por lo que los movimientos futuros en los precios de referencia internacional, tendrán que ser aceptados como exógenamente determinados.

Para consolidar la situación planteada, es primordial la modernización del sistema de transporte, ya que el actual por su insuficiencia e ineficiencia eleva considerablemente los gastos por concepto de fletes, afectando de manera negativa la ventaja comparativa; para lo anterior es indispensable la participación de capital privado principalmente.

Dada la estructura tecnológica, rentabilidad y distribución climática con que cuenta la producción de trigo en Guanajuato, se recomendaría seguir protegiendo el cultivo en el mediano plazo, principalmente en las zonas productoras que no presentan actualmente ventaja comparativa y potencial productiva.

Finalmente, cualquier incorporación de tecnología que se haga a la actividad triguera de Guanajuato, forzosamente tendrá que supeditarse a los sistemas tecnológicos que ahorren y hagan uso racional del agua.

2.15 Referencias

Byerlee, Derek y Jim Longmire. (1986). Ventaja comparativa y políticas agrarias de la producción de trigo en zonas irrigadas y de secano en México. Programa de Economía del CIMMYT, Documento de trabajo No. 01/86, CIMMYT. Marzo, 1986. El Batán, México.

CIMMYT e INIFAP (2002) Investigación de Trigo: Su impacto en la Productividad del Cultivo del Trigo en la Región del Bajío.

INIFAP Centro Experimental del Bajío (CEBAJ) (2003). Nueva variedad de trigo harinero para el Bajío (Bárceñas 2002). Folleto Técnico. No. 1 Abril 2003.

Loría, D. E. (1994). El peso mexicano 1982 – 1993 ¿Está sobrevaluado? Revista Ciencia Ergo Sum. Vol. 1. Número uno. U. A. M. pp. 12 – 20.

Méndez, José Silvestre (2002). Economía y Empresa. Mc Graw Hill. pp. 208 –209.

Monke, E. y S. Pearson (1989). The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development. Cornell University Press. Ithaca, New York, 279 p.

Morris, Michael (1990). Determinación de la ventaja comparativa mediante el análisis del CRI: Pautas establecidas a partir de la experiencia del CIMMYT. Monografías en economía del CIMMYT. No 1. México, D.F.

Omaña, Silvestre J. M. (2000). Notas del Curso de Análisis Económico en Microcomputadoras. Centro de Economía. Colegio de Postgraduados. Montecillo. Estado de México.

Dinero, Riqueza Subjetiva

Enrique Ramírez

E. Ramirez

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n
Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México
enrique1225@prodigy.net.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

The money must be weighed solely as a medium of exchange to produce and consume goods and services that society needs for survival, it has become the engine for increasing gap between rich and poor as companies trying to increase their profits seek through direct investment under the spell of speculation consolidate their power favoring unemployment, flight of capital, price volatility and interest rates and so continue to cooperate in their own destruction of the capitalist system because there is no way to buy and sell satisfactions.

3 Introducción

El presente estudio tiene como propósito demostrar que la producción es la fuente de riqueza de cualquier sociedad y que el dinero únicamente es el medio para obtener esa riqueza.

Dinero, riqueza subjetiva inicia desde las primeras formas de intercambio cómo han evolucionado éstas, hasta llegar a su forma contemporánea señalando las funciones que realiza para la sociedad.

Posteriormente, se explica cómo esta mercancía ha ocasionado por un lado los grandes desequilibrios económicos consolidándose los mismos con actos bélicos, guerras comerciales por la búsqueda de nuevos mercados; y segundo, lo más importante perder el único patrimonio que disponen los trabajadores, su empleo.

La voracidad de poseer dinero ha propiciado modificar su esencia de ser, que es la de actuar solamente como un enlace directo entre la producción, distribución y consumo de la riqueza al otorgarnos los satisfactores que son los bienes y servicios.

Asimismo, la apasionada codicia de acumular constantemente más y más riqueza, hace que vivamos en un mundo cada vez más contrastante, porque la miseria crece de forma geométrica y la opulencia de manera aritmética, y esto pone en jaque la estabilidad y paz mundial en virtud de que no habrá cómo consumir los satisfactores por la ausencia de empleo ni cómo vender éstos si no hay consumidores.

Por lo tanto, tenemos que comprender gracias a la misión de los medios de comunicación, que el gran capital especulativo *no* genera las crisis, las manifestaciones sociales, la desintegración familiar, las conductas antisociales, entre otras, y que la falta de oportunidades laborales, bajos salarios, pérdidas de conquistas sindicales, obedece a otros problemas económicos.

Pero la realidad señala que este modelo neoliberal en donde los grandes grupos empresariales han construido su propia oligarquía financiera utilizando a su favor a las instituciones supranacionales que condicionan las democracias de los países quienes “por sugerencia” deben modificar su política económica, sus leyes para no apartarse del mundo.

La investigación se integra por 4 apartados que son el intercambio de bienes; dinero como riqueza subjetiva; la crisis financiera del año 2008; y, las propuestas de solución.

3.1 Intercambio

El ser humano a cada instante requiere para vivir, trabajar, estudiar e incluso para descansar de satisfactores, mismos que elaboran los productores y son vendidos por comerciantes, por tal motivo a la producción la debemos considerar como la verdadera riqueza que genera una sociedad.

A través del tiempo el hombre a buscado la forma de lograr hacer intercambios de mercancías la primera de ellas fue denominada trueque, después mercancía moneda, posteriormente el oro y finalmente lo que conocemos como dinero, mismas que se a continuación se describen.

3.2 Trueque

Fue el inicio del intercambio de mercancías de manera directa entre productores, la cual consistía en poseer 2 características una de carácter cuantitativo y la otra cualitativa.

La primera de ellas consistió en intercambiar como se dice generalmente una mercancía por otra, pero en realidad no es así, sino que el intercambio se efectuaba por ejemplo ser 3 kilogramos de huevo = 1 kilogramo de carne y como se mide esa igualdad si no existía el dinero, esto se logró por la misma cantidad de trabajo invertida para producir ambos bienes.

La característica de lo cualitativo radica en que las mercancías a intercambiar satisfagan necesidades diferentes, es decir huevo por carne, prenda de vestir por ganado, etc., pero no cambiar manzanas amarillas por rojas.

El problema de esta primera forma de intercambio presentaba dificultades por ejemplo la comunión de deseos ya que al encontrar a la persona que produce el satisfactor que necesitamos y que el nuestro haga lo propio con esa misma persona resultaba muy difícil destinándose mayor tiempo, esto afectaba en hacer demasiado lento el comercio y por consiguiente ocasionaba baja productividad de la comunidad.

3.3 Mercancía moneda

El ser humano por buscar más dinamismo la forma de realizar intercambios lo llevó a buscar formas más ágiles con la finalidad de optimizar los tiempos de comercio y por consiguiente de mayor productividad por lo que buscó una mercancía que cumpliera con varias especificaciones como: durabilidad, no perecedera, fácil manejo y no ser muy abundante, esto propicio hacer los intercambios muy rápidos y por otro destinar más tiempo a la producción.

El inconveniente de esa forma de intercambió lo constituyó cuando se quería intercambiar los excedentes de productos con otras tribus o clanes y tenía que recurrir por la misma necesidad al trueque.

3.4 Oro

Representa la tercera forma de intercambio que a diferencia de la anterior, el oro es aceptado en todo el mundo podemos decir que es el dinero mundial que incluso llegó a ser el sistema monetario internacional durante el año de 1867 hasta 1976 cabe señala que presentó interrupciones en ese periodo debido a la I y II Guerras Mundiales.

Es importante comentar que su abandono fue derivado de su escasez y a parte de ser un metal muy delicado y a la fecha su valor de venta es demasiado elevado tanto como moneda como en artículos de joyería.

En la época actual un inconveniente del patrón oro es “el patrón-oro restringe de forma no deseable la utilización de la política monetaria para disminuir el desempleo” (Krugman, 1999: 414).

Cuando se da el descubrimiento del continente americano provocó gran saqueo de oro y se puede afirmar que se contribuyó con el financiamiento de la industrialización de Europa, que a la fecha la etiquetamos como la revolución industrial la cual a aún continúa mientras aún el hombre desarrolle e innovando nuevas técnicas de producción.

3.5 Dinero

Es la última forma de intercambio la cual se puede definir actualmente como el equivalente general de todas las mercancías, el dinero presenta varias funciones como son:

Medida de valor: medida de valor, esta función describe los intercambios anteriores (trueque, mercancía moneda y oro) y está clasificada también en 3 formas que son:

- Simple del valor: intercambio de mercancías que es el trueque.
- Universal del valor: varias mercancías se cambian por a una sola llamada mercancía moneda.
- Dinero: en donde todas las mercancías son intercambiadas en todo el mundo por el oro.

Medio de cambio o de pago: es para efectuar transacciones de dinero por mercancía. “el dinero es el medio de cambio.

La gestión correcta de la oferta monetaria es una de las principales cuestiones de política macroeconómica en todos los países” (Samuelson, 2005: 193).

Unidad de cuenta: representa la moneda de un país por ejemplo en México es el peso, para Brasil el real.

Depósito de valor: cuando tenemos dinero y este no se consume, lo invertimos y ganamos intereses.

Medio de atesoramiento: es la riqueza que dispone una persona o el país, lo retienen para posteriormente adquirir satisfactores.

Medio de circulación: al principio una persona produce una mercancía la vende y recibe dinero, después ese mismo dinero lo convierte en otra nueva mercancía; ahora en la actualidad primero se necesita dinero para elaborar la mercancía y ésta se convierte en dinero incrementado.

Dinero Mundial: son las divisas como el dólar americano, euro, yen y la libra esterlina y actualmente se consideran estos tipos de cambio como el nuevo sistema monetario internacional, estas divisas constituyen un tipo de inversión denominada especulación pura, “esta consiste en comprar o vender monedas a futuro con la esperanza de realizar una utilidad por diferencias cambiarias” (Ossa, 1999: 133-134).

Por otra parte, el dinero que se encuentra en circulación debe estar respaldado con oro, divisas y billetes y moneda a esto se denomina dinero fiduciario. Además, de ser dinero de curso legal, es decir, debe ser aceptado por las personas para cancelar una deuda ya sea de carácter económica, financiera o moral.

Por lo concerniente al pensamiento monetarista señalan que las tarjetas de crédito “no son dinero cuando usted paga con un cheque, a menudo se le pide identificación, como su licencia de conducir. A usted nunca se le ocurriría pensar que su licencia de conducir es dinero.

Su licencia de conducir es solamente una identificación” (Parkin, 1995: 795), este sustento es que el dinero no se mueve, es decir, son únicamente traspasos de una cuenta a otra, por lo que esto no puede o no produce influencia en un proceso de inflación.

3.6 Dinero, riqueza subjetiva

Continuando con el dinero, podemos afirmar que actualmente juega un papel subjetivo en la economía, ya que su labor consiste únicamente en ser un enlace para producir, comercializar y consumir los bienes y servicios que requerimos.

El término subjetivo se le atribuye en virtud de que la humanidad desde hace millones de años (antes de que el patrón oro fungiera en el año 1876 como el sistema monetario internacional), la forma en que se llevaba a cabo el intercambio de mercancías para satisfacer las necesidades físico-psicológicas fue a través del trueque y posteriormente con la mercancía moneda, prueba de ello es que no existió pretexto para no efectuar intercambio y algunas personas creen que dicho cambio era ventajoso, prueba de ello el hombre siguió su camino y gracias a esto continuamos habitando el planeta.

3.7 Dinero, sinónimo de riqueza

Desafortunadamente, la creencia contemporánea que se tiene al comparar a la unidad monetaria como sinónimo de bienestar, abundancia o grandeza, ha provocado grandes desequilibrios en materia económica, política y social no solamente a nivel nacional, sino también al contexto internacional, a continuación se describe cada uno de estos aspectos.

3.8 Aspecto económico

En el terreno económico, las empresas productoras destinan sus recursos financieros para obtener mayores ganancias vía documentos bursátiles tales como acciones, obligaciones, deuda pública, papel comercial, entre otros, para recibir ya sea rendimientos, dividendos o tasas de interés, y por lo tanto al querer aprovechar de esa forma su costo de oportunidad y por consiguiente han descuidado la planta productiva, ya que sí la maquinaria y equipo requiere mantenimiento preventivo y/o correctivo, o bien necesitan ser reemplazarlos, pero al demorarse la reinversión, y cuando ya se decide hacer los cambios pertinentes, el proceso de la inflación supera las expectativas de modernización por lo que se deteriora el capital fijo convirtiéndose obsoleto.

Los efectos provocados es este ámbito obtenido va a ser alza de precios (por la escasez de productos); tipo de cambio (depreciaciones de la moneda por la demanda excesiva de dólares para adquirir satisfactores de importación); dependencia (productiva, de servicios, cultural, científico y tecnológica); y el efecto de provocar mayores concentraciones del ingreso en donde abundan miles de millones de pobres, y la restante insignificante minoría se encarga de la toma las decisiones económicas de forma unilateral.

Asimismo, las fusiones de tipo estratégico formadas por las grandes empresas que por abastecerse de materias primas, reducir personal propio para no tener compromiso a futuro y efectúan contrataciones vía *outsourcing*, y su finalidad incrementar beneficios abarcando mayor cobertura de mercado.

Otro tipo de alianza la constituye la denominada fusión financiera donde los grandes grupos empresariales comienzan a abarcar la esfera financiera con la creación de bancos, buscando obtener financiamientos a muy bajo costo y poder reducir pasivos. “la globalización financiera había surgido en parte para eludir regulaciones nacionales, pero no con ello se redujeron también las garantías ante un colapso de alguna o varias instituciones” (Tugores, 1997: 147).

3.9 Aspecto político

Por lo que respecta al entorno político, obliga a que las autoridades gubernamentales rediseñar políticas fiscales y/o monetarias y aplicarlas vía transferencias y subsidios para aminorar el impacto en la reducción de las plazas laborales que se perdieron, porque las empresas no reinvirtieron en su oportunidad los excedentes monetarios desde un inicio en la esfera productiva; además, esto obliga a realizar otros cambios como lo es en el aspecto jurídico.

3.10 Aspecto social

Aunado a los ámbitos económicos y políticos, el aspecto social es el que desembocan todas las calamidades en que enfrenta ya no sólo nuestro país, sino todo el mundo ya que al no querer producir más y buscar mejor las ganancias vía mercado bursátil u otros mecanismos de agiotismo abandonan la planta productiva, resultado neto por la falta de producción es el desempleo: delincuencia, adicciones, desperdicio de capital humano y de recursos naturales, imponer nuevas formas de consumo, etcétera.

3.11 Aspecto internacional

En lo relativo al nivel internacional donde las empresas nacionales de los países subdesarrollados no pueden competir con las transnacionales por carecer de tecnologías, y en contubernio con los organismos financieros supranacionales como son el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y los no financieros como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) deben acatar las estrategias “sugeridas” y por no contar con un modelo acorde a las posibilidades de cada país, los resultados no pueden ser los esperados y acentúan más la brecha del desarrollo con el subdesarrollo.

En este punto, el capital internacional ha inundado con su gran influencia a los países que requieren apoyo, y los efectos ocasionados a nivel mundial es el cierre y quiebra de empresas nacionales, desempleo, intercambios de mercancías cada vez más deficitarios en el caso México lo vemos como la banca nacional mexicana es del capital extranjero.

3.12 Crisis financiera 2008

Al estallar el colapso financiero del año 2008, algunos filósofos voceros del sistema capitalista y los “mal” intencionados pensaban que la crisis mundial fuese sólo coyuntural y que se resolvería a la brevedad, y el pretexto culposo se lo adjudicaron a los deudores de créditos hipotecarios de la economía número uno Estados Unidos.

3.13 Planteamiento de la crisis

El problema era cada vez más grave, “La consecuencia fue una recesión internacional que costó al mundo una decena de millones de dólares, que dejó sin empleo a 30 millones de personas, que duplicó la deuda nacional de Estados Unidos” Trosky, V (2012).

Aunado a lo anterior, existieron otros elementos que no se quisieron reconocer como el excesivo déficit fiscal que incurrió el gobierno de Estados Unidos por la guerra inconclusa con Irak...?

También no debe descartarse la intranquilidad de la oligarquía financiera y de los grandes monopolios transnacionales por efectuar inversiones pretendiendo medir fuerzas sobre las directrices de la economía mundial, ya que al acercarse el día de la toma de posesión del actual presidente de color Obama y esperando analizar, discutir, sugerir, concertar cuales serían las nuevas y buenas reglas del juego...?

3.14 Causas del colapso financiero

Lo expuesto hasta el momento, no fue propio de la casualidad de los últimos meses, sino que esto se debió principalmente a 6 fenómenos:

El primero de ellos, se comenzó a gestar a partir los años setentas donde la recesión económica provocada por el alza de los precios del petróleo ocasionaron el abandono del patrón oro y dieron margen para solucionar el problema con emisión monetaria que a la postre en los años ochentas, se caracterizó por la inflación mundial condujo a que los flujos de capital requerían de buenas perspectivas de inversión pero no en la esfera productiva generadora de bienes, sino en la especulativa llamada también financiera “el reto consiste en dirigir la inversión financiera hacia los proyectos productivos y no hacia el consumo corriente” (Kozikowski, 2000: 199).

Segundo elemento, aunado al punto anterior, al establecer las grandes empresas mecanismos de cobertura de la administración de riesgo para protegerse de la volatilidad de los precios de las materias primas acaparados por los monopolios internacionales, y por la flexibilidad de los tipos de cambio efectuaron contratos del mercado a plazo tales como futuros, swaps, opciones, por citar algunos, y se determinó que la mayor rentabilidad se encontraba más en la inversión especulativa que en la inversión productiva, “el coberturista quiere eliminar o reducir el riesgo del precio que representa la tenencia o requerimiento futuro de la mercancía para el mercado de físicos” (Villegas, 2002: 281).

La tolerante, pasiva y crecientes desregulaciones por parte del estado por facilitar indiscriminadamente la entrada y salida de capitales, acompañada de un notable libertinaje financiero y las políticas neoliberales constituyen el tercer elemento.

Del fenómeno anterior se desprende el siguiente que dados los movimientos de los flujos del capital entre países provocó una gran volatilidad de las tasas de interés buscando perspectivas de inversión indirecta para recibir mayores ganancias ocasionando efectos en los tipos de cambio con depreciaciones constantes a nivel mundial.

Y el sexto punto consiste en la búsqueda en otros mercados por reducir las empresas: costos por la vía salarial, y contrayendo prestaciones sociales a los trabajadores, obligó a las empresas buscaran nuevos lugares para instalarse.

3.15 Consecuencias

La gran concentración de capitales, obligó a las grandes empresas elevar su poder monopólico al formar y consolidar las famosas alianzas estratégicas y financieras. Ocasionalmente con ello, “las empresas suficientemente grandes, con poder de mercado, crean el problema clásico del monopolio. Pueden limitar la producción para conseguir precios más elevados” (Wonnacott, 1992: 631).

Todo esto, nos ha llevado a la gran crisis mundial, en donde se pretende con la inyección de capitales reactivar a las economías pretendiendo dar por solución a esta crisis que en lo particular no creo que sea lo aconsejable.

Para Roubini (2012) “Hay que ver el costo que tuvo la destrucción de la riqueza del capital y la riqueza de vivienda, destruyó los ingresos, los empleos, 50 millones de personas en todo el mundo podrían terminar por debajo de la línea de pobreza, esta crisis es sumamente costosa”.

Así como existe la cooperación internacional en diversos problemas y fenómenos como son crimen organizado (narcotráfico, secuestros, contrabando de mercancías y de armamento); desarrollo sustentable; apoyos a personas con capacidades diferentes; cambio climático; entre otros, por qué no establecer un acuerdo mundial para frenar la insaciable voracidad financiera especulativa.

Las grandes especulaciones financieras han provocado que al abandonarse la esfera productiva mayor gente se quede sin empleo, y los que llegan a mantenerse logran recibir bajos ingresos esto provoca que los gobiernos deban cubrir las crecientes demandas sociales y por consiguiente los endeudamientos públicos están a la orden del día, es decir, por un lado queremos una economía liberal sin que el estado participe; y por otro, pedimos que intervenga para subsanar las fallas de mercado: inequidad, ineficiencia e inestabilidad.

3.16 Propuestas

Las propuestas que se les solicita a los organismos financieros internacionales como son el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo en coordinación con todos los países miembros trabajen de manera conjunta en los siguientes rubros:

- Las grandes inyecciones de capital a cargo de los especuladores destinadas a países que presentan desequilibrios ya sea en balanza de pagos o déficit presupuestal, dicha ayuda deberá otorgarse por lo menos 12 meses o más tiempo, ya que a corto plazo no es suficiente y al momento de tratar de pagar los empréstitos agravan la situación porque deben efectuarse estrategias de tipo fiscal y/o monetario para resolver el problema.
- Estandarizar una sola tasa de interés a nivel mundial para evitar entrada y salida de los flujos de capital que en algunos países sí ayuda, pero a otros los descapitaliza, para evitar colapsos entre las economías y alteren de manera directa su comercio exterior con otros países, ya que se provocan depreciaciones, apreciaciones, subvaluaciones o sobrevaluaciones de los tipos de cambio.
- Cerciorarse que los documentos e instrumentos de deuda pública de los gobiernos y de las grandes empresas, estén productivamente respaldados y no sea de carácter virtual, efectuando auditorías constantes sobre el uso y destino de los financiamientos y que éstos sean canalizados directamente a inversiones directas.

- Constantemente auditar e informar en que esferas productivas se invierten los fondos de ahorro de los trabajadores para que a largo plazo reciban una pensión digna por su esfuerzo, se invierta únicamente el 10 por ciento en el mercado bursátil y lo demás en el capital de los bancos ya que jamás éstos pierden y las ganancias son estratosféricas, además, de que el fondo de ahorro se invierta en el país que lo genera.
- Prohibir de manera inmediata que exista mercado cautivo de consumidores para los centros comerciales por qué al permitirles otorgar tarjetas de crédito departamentales el negocio se vuelve más rentable ya que aprovechan sus propias cajas registradoras como sucursales bancarias acaparan más mercado y se pierde la libre competencia, y se presta a condicionar a sus proveedores con manejos en cuentas de cheques, nóminas y otros servicios.
- Establecer una ley, decreto o reglamento, la cual permita invertir únicamente de las ganancias netas máximo del 20 por ciento en el mercado accionario, y el restante a reinvertirse en la esfera productiva para fomentar la producción y el empleo que tanto falta hace.

País o inversionista que no cumpla con este acuerdo, se deberá formar un tribunal internacional para que el dinero sea decomisado y destinarlo a un fondo de contingencia para ser empleado en los programas de pensiones, asistencia social, medio ambiente, entre otros.

De estos 6 puntos se pretende concientizar a todos los empresarios, gobiernos, organizaciones no gubernamentales de los efectos ya causados por la falta de inversión directa y lo que están ya construyendo a futuro va a ser la destrucción no solamente del modo de producción, sino de la humanidad ya que se encuentra la puesta en marcha de otra más contradicción del sistema económico capitalista que es: la de a quién se ofrecerán los satisfactores si no hay demanda de trabajo, o viceversa como voy a consumir si no tengo empleo.

Por último, las grandes ganancias especulativas obtenidas por la oligarquía financiera ha ocasionado en la población que posee su riqueza personal durante varios años de ardua disciplina y dedicación laboral, tengan ahora que deshacerse de parte o de todo su patrimonio familiar por adquirir productos básicos para continuar sobreviviendo, ocasionado por la falta de empleo y de un ingreso aceptable, todo ello gracias al fino y seductor encanto de la especulación.

3.17 Referencias

Documento Electrónico.

Kozikowski, Z (2000). Finanzas Internacionales. México: Ed. Mc Graw Hill.

Krugman P (1999). Economía Internacional. Teoría y Política. España: Ed. Mc Graw Hill.

Ossa, F (1999). Economía Monetaria Internacional. Colombia: Ed. Alfa Omega.

Parkin, M (1995). Macroeconomía. Estados Unidos: Ed. Addison-Wesley Iberoamericana.

Roubini N (2012) Inside Job subtítulo en español, Documental que narra las cosas y los culpables de la crisis financiera 2008.

Recuperado de http://asambleademajaras.com/videos/detalle_video.php?idvideo=565

Samuelson, P. (2005). Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica. México: Ed. Mc. Graw Hill.

Trosky, V. (2012) Inside Job subtulado en español, Documental que narra las cosas y los culpables de la crisis financiera 2008.

Recuperado de http://asambleademajaras.com/videos/detalle_video.php?idvideo=565

Tugores, J (1997). Economía Internacional e Integración Económica. España: Ed. Mc Graw Hill.

Villegas, E (2002). Sistema Financiero de México. México: Ed. Mc Graw Hill.

Wonnacott, P (1992) Economía, España. Ed. Mc Graw Hill. 1992.

Economías de aglomeración en la industria manufacturera mexicana, 1988 y 2008

Héctor Cervantes

H. Cervantes

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México, correo: hcerva2@yahoo.com.mx.
hcerva2@yahoo.com.mx.

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

The following paper presents an exploratory analysis of the importance and effects of types of industrial agglomeration externalities in major Mexican cities during the period of trade liberalization, from 1988 to 2008. The research was conducted based on two spatial econometric models that relate the relative magnitude of employment in garment industries, food and electronics, with different indices of agglomeration economies estimators obtained between two urban-regional groups were compared: of the cities located in the northern border region and the cities located in the country. The results of the investigation showed that the development of agglomeration externalities are positively related to territorial decentralization process experienced by the Mexican manufacturing industry during the period of trade liberalization, regardless of the location of regional cities. Also, both the size and specialization of industrial structures clustered in towns were positively related to growth and relative magnitude of manufacturing employment.

4 Introducción

El proceso de apertura comercial por el que atravesó México en las últimas dos décadas dio mayor impulso a la desconcentración territorial secular de la industria manufacturera mexicana. Los cambios institucionales, sumados a las estrategias globales de relocalización industrial, a la cercanía geográfica con el mercado estadounidense, a los diferenciales salariales dentro del país y respecto a Estados Unidos, así como a las des economías de aglomeración observadas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), propiciaron un gran crecimiento urbano e industrial en ciudades principalmente localizadas en la región frontera norte. El resultado de esta combinación de factores, no sólo fue la transformación de los patrones de concentración y distribución territorial económica, sino también el fortalecimiento de la tendencial integración económica entre las ciudades fronterizas y Norteamérica.

Esta parte de la historia es completamente congruente con los principios, modelos e interpretaciones de los representantes de la Nueva Geografía Económica a los cambios urbano-regionales. Sin embargo, existe evidencia de que la interpretación anterior es incompleta. El menor dinamismo y hasta retroceso de la producción manufacturera en la ZMCM no implicó que el resto de ciudades vinculadas a ella presentaran desventajas en el desarrollo de economías de aglomeración. Es decir, no por el hecho de que las ciudades y regiones estuvieran “alejadas” de los centros económicos internacionales iban a quedarse al margen de las estrategias globales económicas y de sus beneficios. En efecto, ciudades del centro y occidente del país probablemente mantuvieron o desarrollaron durante el periodo condiciones de aglomeración favorables, tales como: el tamaño de sus mercados laborales y de mercancías, la propia especialización estructural, la diversificación y complementación industrial, así como la cercanía o accesibilidad a los grandes mercados nacionales, en especial la ZMCM (paradójicamente).

El presente documento busca contribuir al tema, explorando las relaciones existentes entre las condiciones de aglomeración urbana en las principales ciudades del país y la magnitud relativa del empleo manufacturero que éstas concentraban durante el periodo de apertura comercial, 1988-2008.

Se consideran a las sesenta y nueve ciudades que presentaron los mayores niveles promedio de concentración demográfica e industrial del periodo. Se agruparon en dos regiones: ciudades fronterizas y ciudades del país no fronterizas. Los datos por ciudad o zona metropolitana seleccionadas se construyeron agregando información censal a nivel de municipio con base en la clasificación propuesta por INEGI y CONAPO (2004).

Las variables proxy tomadas como referentes de la aglomeración espacial económica se expresaron en términos de empleo, ya que en el corto plazo éste contribuye directamente al crecimiento de la producción industrial y es el principal factor de producción susceptible de aglomerarse o dispersarse espacialmente. Se consideran tres grupos industriales: a) productos alimenticios para el consumo final humano; b) fabricación de productos textiles, y c) fabricación de maquinaria, equipo y artículos eléctricos y electrónicos. La información mediante la cual se construyeron los datos proviene de los censos industriales XIII y XVII (resultados definitivos por entidad federativa) publicados por el INEGI, con datos de 1988 y 2008.

La investigación se realizó con base en dos modelos de econometría espacial que incluyen como variable dependiente a la magnitud relativa del empleo en cada industria, y como variables independientes a distintos índices referidos de economías y condiciones de aglomeración.

Mediante el primer modelo se intenta generar información sobre la validez estadística de las diferencias existentes entre los dos grupos urbano regionales analizados, incorporando variables dicotómicas de pendiente e intercepto; mientras que el segundo permite conocer las magnitudes entre dichas diferencias. Se aplica el método máxima verosimilitud (MLE) sobre seis series transversales de datos, tres de ellas correspondientes a cada grupo industrial en 1988 y tres más referidas a 2008. Se comparan los estimadores obtenidos en el año inicial con los del año final para destacar las similitudes y diferencias entre los dos grupos urbano regionales contrastados.

4.1 La Nueva Geografía Económica y el desarrollo de las economías de aglomeración

El surgimiento de las economías externas de aglomeración tiene como fundamento tres formas estructurales de relaciones económico-espaciales: En la primera de ellas, las ventajas de localización y concentración industrial surgen de la proximidad espacial entre empresas dedicadas a realizar actividades similares o complementarias en las diversas etapas de producción que componen una industria.

Fueron destacadas inicialmente por Alfred Marshall (a finales del siglo XIX) al estudiar el desarrollo de ciudades europeas profundamente especializadas. Las ventajas difundidas por este tipo de relaciones y por sus externalidades asociadas, predominantemente *tecnológicas*, son conocidas como “economías de localización”, debido a que dependen de la concentración de industrias especializadas en localidades particulares. En segundo lugar, tenemos aquellas caracterizadas por enlaces o encadenamientos industriales, donde intervienen sistemas de abastecimiento y consumo (final e intermedio) pertenecientes a procesos productivos de diferentes industrias.

De estas relaciones provienen las economías de interdependencia y complementariedad examinadas por la teoría del desarrollo, la Nueva Geografía Económica y los enfoques institucionalistas del cambio regional. Dichos encadenamientos se caracterizan por propiciar externalidades que tienen efectos fundamentalmente *pecuniarios* sobre las empresas. En la tercera, destacan los vínculos entre industrias diversas que se apoyan, para realizar sus actividades de manera más eficiente, en servicios profesionales complementarios, infraestructura general de bajo costo y grandes mercados de factores y consumidores.

De ellas se derivan las llamadas “economías de urbanización” (Jacobs, 1969).

En las reflexiones y debates contemporáneos sobre temas económico-espaciales se ha distinguido una gran corriente teórica de pensamiento inicialmente identificada como la Nueva Geografía Económica. Se caracteriza por sus reflexiones encaminadas a delimitar las causas y los procesos que explican la formación y la transformación de las aglomeraciones, pero siempre tomando en cuenta la influencia de las relaciones económicas internacionales (Fujita y Mori, 2005).

Los modelos básicos desarrollados en el marco de la Nueva Geografía Económica coinciden en asumir la existencia de dos regiones y dos sectores (agricultura y manufactura o manufactura y servicios al productor), bajo condiciones tecnológicas de rendimientos crecientes a escala e indivisibilidades en la producción que dan origen a estructuras de mercado imperfectas (competencia monopolística), y en consecuencia, a la formación de aglomeraciones basadas en externalidades pecuniarias (Fujita, Krugman y Venables, 1999; Fujita y Thisse, 2002; Fujita y Mori, 2005; Krugman, 1990, 1995; Puga y Venables, 1998).

El análisis inicia con un estado de simetría y de equilibrio entre las dos aglomeraciones (cada una aporta la mitad de la producción y del empleo total), para posteriormente abordar los efectos sobre la estructura, la distribución y la concentración económica entre ambas, derivados de la llegada de más empresas manufactureras en una de ellas, denominada desde este momento “centro”, y/o la salida de empresas de la otra aglomeración, ahora llamada “periferia”.

El establecimiento de una nueva empresa manufacturera en el “centro” puede producir tres efectos: 1. El efecto desplazamiento de mercado (“market-crowding effect”), en el cual la empresa adicional reduce la demanda individual del resto de sus competidores, y por tanto, también reduce el precio y los beneficios de las manufacturas en el “centro”. Esto último elimina cualquier incentivo para atraer más empresas (Neary, 2002). 2. El efecto de demanda o de enlaces “hacia atrás”. La nueva empresa en el “centro” propicia cinco resultados favorables, específicamente en: a) la demanda de trabajadores y de bienes intermedios manufactureros, b) las remuneraciones reales de éstos dos, c) la demanda de bienes finales, y d) en los beneficios de las manufacturas. En este caso el “centro” tenderá a concentrar la producción de manufacturas para consumirlas localmente, pero también para exportarlas a la periferia. 3. El efecto costo o de enlaces “hacia adelante”. Los efectos anteriores a su vez, impulsan la inmigración creciente de trabajadores y empresas proveedoras de bienes intermedios desde la periferia, lo cual contribuye a disminuir el crecimiento relativo de las remuneraciones nominales y los costos, pero al mismo tiempo favorece el aumento de los beneficios de las empresas “centrales”. Estos efectos derivados refuerzan la concentración de recursos en el “centro” en detrimento de la “periferia”.

La combinación de los tres efectos puede dar como resultado un saldo neto favorable a la aglomeración en el “centro”. Esto dependerá del valor tomado por tres parámetros: a) Los costos de transporte de las manufacturas; b) La importancia porcentual de las manufacturas en la producción total de las regiones, y c) La elasticidad de sustitución entre los bienes manufacturados (Krugman, 1990; Fujita, Krugman y Venables, 1999; Fujita y Thisse, 2002; Henderson, 2003; Fujita y Krugman, 2004.). De los modelos básicos “centro-periferia” se han desprendido una serie de interpretaciones sobre los procesos de aglomeración urbana e industrial en los países subdesarrollados. Por ejemplo, Krugman y Libas (1992) basados en el caso mexicano han vinculado los patrones de desarrollo urbano regional con las estrategias de política económica. En su modelo, parten de la existencia de tres tipos de aglomeraciones: la gran “metrópoli central” (p.e., Ciudad de México), las “ciudades periféricas” (p.e., Monterrey) ambas pertenecientes a un país, y el resto del mundo (p.e., ciudades estadounidenses).

Entre ellas existen relaciones comerciales mediadas por los costos de transporte y por las tarifas arancelarias aplicadas al resto del mundo. Sólo se supone la existencia de un factor de producción, los trabajadores, móviles dentro del país pero no internacionalmente.

Primeramente analizan las implicaciones de una estrategia de sustitución de importaciones sobre los patrones de alta concentración urbana nacional. Cuando las tarifas arancelarias a las importaciones son altas, la “metrópoli central” desarrolla internamente fuertes *enlaces “hacia atrás”*, debido a que concentra la mayor parte de la demanda y de la producción industrial del país. Esto propicia el incremento en los salarios nominales de los trabajadores residentes en la metrópoli, los cuales profundizan el desarrollo de economías de escala internas y externas a las empresas mediante la demanda de bienes finales. Sin embargo, esto no implica excesivas ventajas en el poder adquisitivo de los trabajadores metropolitanos en relación con sus contrapartes periféricos; no. La aglomeración de trabajadores en la metrópoli también trae consigo el surgimiento de fuerzas centrífugas, consistentes en altos precios del suelo, gastos elevados para transportarse al centro de la metrópoli y otras deseconomías externas puras.

Sus efectos agregados son la reducción del poder adquisitivo de los trabajadores metropolitanos, lo que a su vez limita el crecimiento de la “metrópoli central”.

Posteriormente, en el modelo se analizan las consecuencias de una estrategia de política orientada a la apertura comercial con el exterior. La reducción de las tarifas arancelarias lleva a las empresas de la metrópoli y de la periferia a vender y a comprar más bienes al resto del mundo.

Para la gran “metrópoli central” esto debilita sus fuerzas centrípetas, es decir, los *enlaces “hacia atrás”* y *“hacia delante”*. De hecho, los mayores salarios nominales (y en su caso los altos precios de los bienes intermedios) dejan de ejercer atracción sobre los trabajadores y empresas locales y periféricos. Y peor aún, tienden a pesar más las fuerzas centrífugas.

Por el contrario, las “ciudades periféricas” al aumentar sus vínculos comerciales y productivos con el resto del mundo ven revertir el peso de sus fuerzas de aglomeración. Los menores salarios nominales impulsan el desarrollo de *enlaces “hacia delante”* con el resto del mundo; e incluso, pueden derivar en la integración económica en la medida que la distancia y los costos de transporte entre las “ciudades periféricas y el resto del mundo sean menores a los que ambos tienen con la “metrópoli central”. Además, los menores precios del suelo y del transporte propios del tamaño de las “ciudades periféricas” reducen las emigraciones de trabajadores y empresas. El resultado final de todo este proceso es la disminución del grado de concentración territorial de las actividades económicas y de la población en el país subdesarrollado (Krugman, 1995).

En virtud de su pertinencia, dicho marco analítico ha sido recurrentemente aplicado en los estudios actuales sobre las economías de aglomeración en México, y en este trabajo se mantendrá parcialmente este enfoque (Mendoza, 2002 y 2004; Mendoza y Pérez, 2007; Félix, 2005; Escobar, 2011). Por tanto, para abordar la problemática abordada en este documento se plantea la siguiente hipótesis de trabajo de carácter exploratorio: Las ciudades mexicanas que se encuentran más próximas a los centros económicos internacionales y orientan su producción manufacturera a las exportaciones, desarrollan externalidades de aglomeración, tecnológicas y pecuniarias, más favorables que el resto de las ciudades más alejadas y orientadas al mercado interno.

4.2 Modelo de economías de aglomeración

Los modelos de la Nueva Geografía Económica explican endógenamente los procesos de aglomeración espacial. El modelo presentado en este documento es mixto, ya que toma en cuenta procesos endógenos derivados de la diversidad y tamaño de la estructura industrial que implican enlaces “hacia atrás” y “hacia delante”; pero también supone como dadas las condiciones de localización de cada lugar que propician externalidades “tecnológicas” particulares.

El modelo económico se expresa en forma multiplicativa, debido a que existe interdependencia espacial entre las condiciones de aglomeración. La expresión algebraica es:

$$L_{ijt} = e^{\beta_0} EE_{ijt}^{\beta_1} EI_{ijt}^{\beta_2} TDM_{mjt}^{\beta_3} TP_{ijt}^{\beta_4} RI_{ijt}^{\beta_5} DR_{ijt}^{\beta_6} \quad (1)$$

Donde “ L_{ijt} ” es el nivel de empleo en la rama industrial i localizada en la ciudad j durante el año t . Las economías de localización derivadas de la aglomeración de empresas pertenecientes a la misma industria i están representadas por “ EE ”. Es la principal fuente de externalidades tecnológicas asociadas con procesos de trabajo, ideas y con el entorno institucional propios de cada ciudad. La variable “ EI ” corresponde a las economías de localización por aglomeración de empresas en industrias complementarias. Representa la magnitud de la producción intermedia incorporada por las industrias urbanas producto de la diversidad industrial de las ciudades que propician el desarrollo de economías de aglomeración pecuniarias a través de los encadenamientos productivos. La variable relacionada con las economías de urbanización está dada por “ TDM ”; es decir, por el tamaño y diversificación del mercado local m . Ésta es fuente de externalidades tanto pecuniarias como tecnológicas. La capacidad productiva generadora de economías de escala internas está representada por el tamaño promedio de las plantas industriales “ TP ”. Los salarios o remuneraciones industriales “ RI ”, así como la distancia de las ciudades en relación con los centros económicos internacionales “ DR ” son las variables que representan las deseconomías pecuniarias territoriales. Los exponentes β son las elasticidades de cada condición de aglomeración respecto a los niveles empleo “ L ”.

La especificación econométrica del modelo requiere de una serie de transformaciones. La mayor parte de las variables de la ecuación (1), excepto el salario industrial, no tienen un referente empírico directo, razón por la cual es necesario utilizar variables “proxy” al momento de medir su comportamiento. En todas las investigaciones realizadas por los estudiosos de las economías de aglomeración en México se coincide en utilizar índices de empleo para construir los indicadores de las variables de aglomeración, ya que el empleo es el principal recurso económico que tiende a desplazarse y aglomerarse en el espacio. (Mendoza, 2002, 2004; Mendoza y Pérez, 2007; Félix, 2005; Escobar, 2011). En consecuencia, a cada notación de las variables se le antepone la letra “I” (índice). Por otra parte, la variable dependiente nivel de empleo se expresa comúnmente en términos de participación porcentual “PPL” (empleo relativo). Con base en las consideraciones anteriores, se utilizan las siguientes variables proxy presentadas en la tabla 1.

Al aplicar logaritmos naturales a la ecuación (1) e incorporarle el término de error muestral, el modelo econométrico inicial se expresa como:

$$\ln PPL_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln IEE_{ijt} + \beta_2 \ln IDEI_{ijt} + \beta_3 \ln ITDM_{mjt} + \beta_4 \ln ITP_{ijt} + \beta_5 \ln IRI_{ijt} + \beta_6 \ln IDR_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

Al realizar el diagnóstico econométrico inicial del modelo (2) es conveniente considerar y explorar procedimientos econométricos que tomen las condiciones temporales y espaciales de las observaciones para obtener estimaciones menos sesgadas y eficientes. Entre éstos destacan los métodos de la econometría espacial.

La econometría espacial considera dos efectos asociados con la base geográfica de la información: la heterogeneidad espacial y la dependencia espacial. La primera de ellas suscita problemas de falta de estabilidad en el comportamiento de las variables (varianza no constante), y en consecuencia, efectos sobre los parámetros estimados en las regresiones, ya que dependen de las diferentes características de cada localización. La manifestación más común de este problema es la presencia de heteroscedasticidad en las series de datos.

La dependencia espacial implica que los procesos económicos de una localización están relacionados con los de otra u otras ciudades.

Esto implica que los valores tomados por las variables o por los términos de error en cada observación urbana están correlacionados con los de las observaciones vecinas. La consecuencia derivada es la presencia de correlación serial en las series de datos espaciales, de manera semejante a las series de tiempo. La econometría espacial ofrece métodos que incorporan la correlación serial para obtener estimadores insesgados y eficientes. Todos ellos concuerdan en ponderar los datos mediante la llamada matriz de pesos o distancias “ W ”, a partir del principio de contigüidad e interdependencia espacial, aunque no hay una forma estándar para construirla (Anselin, 1999; Pérez Pineda, 2006).

En la presente investigación se tomó en cuenta la matriz propuesta por P. Moran, donde la ponderación de las variables se realizó con base en las coordenadas geográficas de las ciudades estudiadas. Para diferenciar la contribución de cada grupo regional de ciudades sobre el empleo relativo se adicionan a (2) variables binarias o cualitativas, denotadas como “ CI ”, para que interactúen con el intercepto y con las variables proxy. CI toma valor de “1” para las ciudades j localizadas en la región fronteriza norte y “0” en el caso de aquellas situadas en el resto de las regiones del país.

Los coeficientes “ δ_k ” corresponden a la diferencia observada entre los efectos (o contribuciones), que sobre los niveles de *empleo relativo*, tienen las variables explicativas en las ciudades fronterizas respecto a las del resto del país.

En consecuencia, el modelo (2) queda replanteado de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \ln PPL_{ijt} = & \beta_0 + \delta_0 CI + \ln IEE_{ijt} (\beta_1 + \delta_1 CI) + \ln IDEI_{ijt} (\beta_2 + \delta_2 CI) + \ln ITDM_{mjt} (\beta_3 + \delta_3 CI) \\ & + \ln ITP_{ijt} (\beta_4 + \delta_4 CI) + \ln IRI_{ijt} (\beta_5 + \delta_5 CI) + \ln IDR_{ijt} (\beta_6 + \delta_6 CI) + W X_{ijk} A + \varepsilon_{ijt} \end{aligned} \quad (3)$$

$$\beta_1, \beta_3, \beta_4, \beta_6 > 0; \beta_0, \beta_2, \beta_5 < 0$$

$$\varepsilon_{ijt} = \lambda W \varepsilon_{ijt} + u_{ijt} \quad u \sim N(0, \psi) \quad (4)$$

$$ij = 1, 2, 3, \dots, n; k = 1, 2, 3, \dots, m; t = 1988 \text{ ó } 2008.$$

“ W ” es la matriz simétrica de “retardos” o pesos espaciales de orden $n \times n$, la cual introduce las estructuras autorregresivas en los modelos; “ X_{ijk} ” es la matriz $n \times m$ de las observaciones “ ij ” para cada variable logarítmica explicativa “ k ” espacialmente rezagadas, tanto en su expresión simple como en interacción con las variables binarias; “ A ” y “ B ” son las matrices $m \times 1$ de los coeficientes “ a_k ” y “ b_k ” asociados con dichas variables; mientras que el parámetro “ λ ” (escalar) mide la intensidad de la dependencia espacial entre los residuales. Se supone que el componente estocástico “ u ” presenta distribución normal con media cero y matriz de varianza-covarianza “ ψ ” con diagonal heteroscedástica.

Es posible derivar otro modelo, exactamente equivalente a (3) en los resultados econométricos que arroja, pero donde se pueden apreciar directamente y de manera diferenciada las contribuciones de cada grupo regional.

Esto se logra incorporando una segunda variable binaria “C2”.

$$LnPPL_{ijt} = \beta_o + \delta_o C1 + LnIEE_{ijt} (\zeta_1 C1 + \gamma_1 C2) + LnIDEI_{ijt} (\zeta_2 C1 + \gamma_2 C2) + LnITDM_{mjt} (\zeta_3 C1 + \gamma_3 C2) + LnITP_{ijt} (\zeta_4 C1 + \gamma_4 C2) + LnIRI_{ijt} (\zeta_5 C1 + \gamma_5 C2) + LnIDR_{ijt} (\zeta_6 C1 + \gamma_6 C2) + W X_{ijtk} B + \varepsilon_{ijt} \quad (3')$$

$$\zeta_1, \gamma_1, \zeta_3, \gamma_3, \zeta_4, \gamma_4, \zeta_6, \gamma_6 > 0; \beta_o, (\beta_o + \delta_o), \zeta_2, \gamma_2, \zeta_5, \gamma_5 < 0$$

En este caso C2 toma valor “1” si las ciudades se localizan en el resto del país y “0” cuando se ubican en la región fronteriza norte.

Los coeficientes “ ζ ” ahora corresponden a la relación entre los niveles relativos de empleo y las variables explicativas de aglomeración pero sólo en las ciudades de la frontera norte. Por su parte los coeficientes “ γ ” miden dicha relación para el resto de las ciudades del país.⁹ Cabe destacar que al aplicar el modelo de (3') no se propicia la colinealidad perfecta entre C1 y C2 (caso conocido como “trampa de la variable ficticia”), puesto que los coeficientes “ β_k ” y “ γ_k ” son los mismos. En cambio, “ ζ_k ” es igual a la suma de “ β_k ” y “ δ_k ”.¹⁰

Cabe destacar que los modelos (3) y (3') están presentados de manera simplificada, ya que el interés de la investigación se centra en la estimación de los coeficientes $\beta_k, \delta_k, \zeta_k$ y γ_k . La evaluación estadística de los coeficientes dados por las matrices “A” y “B” se hace de manera conjunta, no individual. La información mediante la cual se construyeron los datos provino de los censos industriales XIII y XVII (resultados definitivos por entidad federativa), publicados por el INEGI.

El número de observaciones por año sobre las que se aplicaron los modelos (3) y (3') fueron de 135 para las industrias de alimentos, 126 en las productoras de artículos y prendas con materiales textiles, y de 115 en las ramas de fabricación de maquinaria, equipo y artículos eléctricos y electrónicos. La estructura de la información a estudiar asumió la forma de combinaciones de series transversales de datos no independientes, donde cada una correspondió a los años de estudio.

4.3 Resultados de la investigación: las economías de aglomeración en la industria manufacturera mexicana, 1988 y 2008

Economías de localización derivadas de la especialización

La variable proxy de especialización industrial (IEE) resulta altamente significativa en todas las regresiones de las industrias, en ambas regiones y años considerados (ver tabla 2, modelo [3]). Incluso, la probabilidad del estadístico “z” correspondientes a los parámetros estimados en cada grupo industrial registra valores menores a 0.01%.

¹ Los modelos (3) y (3') son equivalentes en el sentido de que arrojan los mismos resultados en las medidas de ajuste y de validez estadística, tales como: los residuales de la regresión, la suma de los residuales al cuadrado, la suma total de cuadrados, y por tanto, en el valor de la R^2 ; también en los errores estándares y en los coeficientes de las variables en el grupo de referencia, en consecuencia, en los estadísticos “t” y “F” de la regresión. Asimismo presentan idénticos resultados en las pruebas de especificación y de homoscedasticidad, entre otras.

¹⁰ Es importante reiterar que “ δ_k ” es una diferencia en relación con el grupo cualitativo tomado como base de comparación. En (16) este grupo es el resto de ciudades del país (no fronteras) que toman el valor de cero en C1 y cuyo coeficiente estimado se mide a través de β_k . De tal manera que si $\delta_k = \zeta_k - \beta_k$; entonces, $\zeta_k = \delta_k + \beta_k$.

Los resultados confirman la relación positiva esperada entre la localización industrial y la *participación porcentual del empleo (PPL)*, lo cual implica que a mayor especialización económica urbana, mayor es el peso que tiene el personal ocupado de cada ciudad en dichas industrias respecto al total de las mismas, independientemente de la región considerada.

Además, la sensibilidad del empleo relativo a la especialización económica urbana tendió a incrementarse en 2008, según lo evidencian las magnitudes de los coeficientes de elasticidad pertenecientes a los índices de especialización económica (*IEE*), lo cual consolidó a esta clase de externalidades como la más importante para las industrias consideradas (ver tabla 2, modelo [3]). Esto sugiere que el dinamismo experimentado por tales industrias fortaleció los patrones de especialización existentes al inicio del periodo.

Por otra parte, los resultados aportados por el modelo (3) impiden concluir que entre las dos regiones hayan existido diferencias estadísticamente significativas en las tres industrias, tal y como lo muestran los coeficientes de la variable binaria (*CI*) asociada con el índice de especialización económica (*IEE*) (ver tabla 2, modelo [3]). En este sentido, no es posible confirmar el predominio de una región sobre la otra, ni siquiera en las industrias textiles y eléctrico-electrónicas, fuerte orientadas hacia las exportaciones, y donde se esperaría que entre las ciudades más cercanas al mercado estadounidense el desarrollo de la especialización económica hubiera tenido mayores efectos favorables.

Economías de localización derivadas de la diversidad y complementariedad

El índice de diversificación económica de industrias relacionadas (*IDEI*) resulta significativo en las regresiones de las industrias eléctrico-electrónicas pertenecientes a la región resto del país los dos años y a la región fronteriza en 1988, así como en esta última región y año en las industrias de alimentos.

Entre las ciudades no fronterizas los coeficientes presentan el signo negativo esperado, lo cual verifica la relación inversa que tienen el entrono industrial urbano concentrado o menos diversificado y la magnitud del empleo relativo (ver tabla 2, modelo [3]). Es decir, en dicha industria y región la mayor participación porcentual del empleo (*PPL*) en las ciudades se asocia con la mayor variedad y diversificación de las industrias relacionadas. De igual forma esta relación se observa en la región fronteriza pero sólo en la fabricación de alimentos.

Estos resultados son importantes por dos razones. Primero, por lo que toca a las industrias de maquinaria, equipo y artículos eléctricos y electrónicos, se esperaba que su gran crecimiento durante el periodo también generara efectos positivos derivados de la aglomeración de industrias complementarias, especialmente en aquellas ciudades cercanas a los mercados internacionales. No obstante, las ventajas de la localización no estimularon la diversificación intraindustrial favorable para las ciudades fronterizas. De hecho, el coeficiente del índice de diversificación económica de industrias relacionadas (*IDEI*) para dichas ciudades, presenta signo contrario al esperado el único año en el que es significativo (1988) (ver tabla 2, modelo [3]). Las estimaciones confirman los limitados efectos territoriales de la producción exportadora basada en instituciones y operaciones promotoras de la maquila. La concentración física de industrias diversas no produjo necesariamente intercambios comerciales de abastecimiento locales. Lo cual tampoco implica que no existieran o llegaran a desarrollarse; sencillamente sus efectos fueron restringidos como fuentes de economías de aglomeración.

En cambio, en la región resto del país sí se aprecian los efectos positivos de la aglomeración de industrias relacionadas. Los resultados de los modelos (3) y (3') contradicen las creencias sostenidas por parte de algunas interpretaciones de la teoría económica espacial, en las cuales, las regiones más alejadas de los mercados internacionales e integradas a los mercados internos tradicionales (como el centro del país, supuestamente origen de altos costos de aglomeración), quedarían excluidas del auge exportador y del crecimiento económico.

Nada de eso se verifica en el caso de las industrias emblemáticas del proceso de apertura comercial: las eléctrico-electrónicas. Lo anterior puede apreciarse al observar el coeficiente de la variable binaria (CI), donde los valores positivos y significativos muestran los efectos favorables de la diversificación industrial en las ciudades del resto del país (ver tabla 2, modelo [3]).

Economías de urbanización

Como se observa en la tabla 2, el índice de tamaño y diversificación de mercado (ITDM) es otra variable proxy explicativa importante durante el periodo (junto con el IEE) para las industrias alimenticias y eléctrico-electrónicas en las dos regiones, tanto por la magnitud de los coeficientes de elasticidad estimados, como por su alta significación estadística. Incluso, el empleo relativo se torna más sensible a esta variable el último año de observación, al incrementarse los coeficientes respectivos.

En el caso de las industrias textiles el ITDM también resulta significativo y presenta una alta elasticidad entre las ciudades del resto del país los dos años y en las fronteras sólo en 1988 (ver tabla 2, modelo [3']). En términos generales, los resultados muestran claramente la importancia de la heterogeneidad y complejidad económica del entorno urbano existente, al inicio y al final de la etapa de apertura comercial, sobre las magnitudes del empleo relativo en las industrias más dinámicas. El mayor tamaño y diversificación de los mercados locales implican la presencia de complejas externalidades que apoyan la aglomeración de empresas y trabajadores, y a través de éstos, impulsan el crecimiento manufacturero. Las ventajas ofrecidas por las economías de urbanización han ido más allá de la cercanía o lejanía de cualquier ciudad en relación con los mercados internacionales y de la orientación de mercado propia de cada industria.

No obstante, sólo cabe hacer puntualizaciones específicas en relación con el alcance y desarrollo regional de estas externalidades. En primer lugar, en las industrias alimenticias y eléctrico-electrónicas las economías de urbanización tuvieron mayor peso en las ciudades fronteras al término del periodo.

Así lo evidencian los cambios experimentados por los coeficientes del *índice de tamaño y diversificación de mercado (ITDM)* en el modelo (3'), cuyos valores llegaron a ser superiores a 1 en 2008. Además los signos, valores y probabilidades de los parámetros de la variable binaria (CI) del modelo (3) obtenidos confirman las diferencias regionales (ver tabla 2).

Las estimaciones sobre el índice de tamaño y diversificación de mercado (ITDM) nos revelan que el tamaño y diversificación de los mercados urbanos y regionales orientados tradicionalmente al mercado interno, denominados en este trabajo como “ciudades del resto del país”, continúan siendo la fuente más importante de externalidades propicias para la aglomeración de empleos y empresas en México durante la apertura comercial. Esto se puede apreciar claramente a través de los coeficientes significativos en todo el periodo y en todas las industrias (ver tabla 2, modelo [3']).

Economías internas de aglomeración

La variable proxy índice de tamaño promedio del establecimiento industrial (ITP) resulta significativa para la región resto del país en las industrias textiles y eléctrico-electrónicas todo el periodo, mientras que en las industrias alimenticias lo es sólo durante 1988. En la región fronteriza por su parte, la significación estadística del ITP se observa en los grupos productores de alimentos y textiles los dos años de referencia y en el de productos eléctrico-electrónicos en 1988 (ver tabla 2, modelo [3]).

Según la relación esperada y definida en los modelos (3) y (3'), la evidencia obtenida muestra que conforme el tamaño promedio de las plantas industriales es mayor en cada ciudad, mayor es la participación porcentual del empleo (PPL) de cada una. Sin embargo, cabe resaltar que en ambas regiones, tanto las magnitudes como el número de las elasticidades estadísticamente significativas del índice de tamaño promedio del establecimiento industrial (ITP), tienden a reducirse al final del periodo, específicamente en las industrias alimenticias y eléctrico-electrónicas, lo cual sugiere la pérdida de poder explicativo de las economías de escala internas sobre el empleo relativo en ambas. Incluso dicho índice llega a presentar en los dos grupos industriales una importancia marginal como variable explicativa para 2008 (ver tabla 2, modelo [3]). Los resultados por tanto, confirman sólo parcialmente los supuestos de los modelos donde se establece que conforme aumenta el tamaño de las plantas industriales, mayor es la productividad, los volúmenes de producción, y el uso de recursos, principalmente de trabajo.

Deseconomías pecuniarias de aglomeración

El índice de remuneraciones industriales (IRI) es la variable proxy de menor relevancia en los modelos estimados. Sólo resulta significativa en las regresiones de la industria alimenticia correspondientes a la región fronteriza y en las del grupo eléctrico-electrónico localizado en la región resto del país, las dos durante 1988. Además, en estos casos los coeficientes de elasticidad obtenidos registran valores positivos, de tal manera que no se verifica la relación inversa esperada con el empleo relativo (ver tabla 2, modelo [3]). En consecuencia, los resultados impiden concluir que las remuneraciones percibidas por los trabajadores hayan fungido como una fuerza centrífuga.

La última variable proxy incorporada a los modelos (3) y (3'): el índice de distancia relativa (IDR), únicamente asume coeficientes de elasticidad significativos para la región resto del país, en las industrias de alimentos en 1988 y en las industrias eléctrico-electrónicas los dos años. De hecho es la segunda variable que menor asociación explicativa tiene con el empleo relativo (ver tabla 2). No obstante, como en el caso de las remuneraciones al personal ocupado, los resultados aportan información destacable. Llamen la atención los coeficientes estimados, ya que registran los signos esperados para cada región según el tipo de industria, lo cual indica claramente que conforme mayor es la distancia relativa de las ciudades en relación con el gran mercado nacional de la Ciudad de México, menor es la magnitud relativa del empleo en ellas. Esto muestra el peso que mantiene la demanda interna, localizada en mayor medida en las ciudades cercanas e integradas al mercado central del país (ver tabla 2, modelo [3]).

4.4 Conclusiones: ¿Existen efectos favorables de las externalidades de aglomeración sobre la industria manufacturera mexicana?

Los resultados de la presente investigación permiten concluir en torno a las hipótesis planteadas, lo siguiente:

1. No se verifica la hipótesis exploratoria de trabajo planteada en la investigación. Según la evidencia econométrica generada no es posible concluir que alguno de los grupos regionales, fronterizo o resto del país, haya desarrollado economías de aglomeración más favorablemente que el otro por el hecho de poseer una estructura industrial orientada a los mercados internacionales, y menos aún por el simple hecho de estar cerca o lejos de dichos mercados. El proceso de desconcentración territorial experimentado por la industria manufacturera mexicana se ha relacionado positivamente con el desarrollo de externalidades de aglomeración, independientemente de la localización regional de las ciudades.

El avance económico de las principales ciudades mexicanas se ha relacionado con los crecimientos experimentados por las industrias más dinámicas durante el periodo, pero también con las respectivas estructuras de especialización y diversificación industrial, el tamaño de sus mercados y la disposición de infraestructura, las condiciones de localización propicias para la apertura comercial exterior con las que contaron, y las capacidades institucionales de respuesta que cada una implementó ante los cambios.

2. El tamaño y la diversificación de las estructuras industriales aglomeradas en las ciudades mexicanas se relaciona positivamente con el crecimiento y la magnitud relativa del empleo industrial. Los resultados de la investigación permiten concluir que las economías de urbanización son una de las dos variables que más influyó, positivamente sobre el empleo relativo de los tres grupos industriales considerados en los modelos econométricos, al inicio y al final de la liberalización comercial exterior. Sus efectos favorables se evidencian tanto por la magnitud de los coeficientes de elasticidad estimados como por su alta significación estadística.

Las externalidades del tamaño y diversificación industrial han sido aún más patentes en la región frontera norte, dado que su desarrollo ha revelado el proceso económico subyacente al gran crecimiento urbano de dichas ciudades durante el auge exportador mexicano. Aunque cabe reiterar que la difusión favorable de la urbanización es generalizada en ambas regiones.

3. Las estructuras industriales especializadas que aglomeran las ciudades mexicanas se relacionan positivamente con el crecimiento y la magnitud relativa del empleo industrial. Los resultados generados por las regresiones muestran que las economías externas derivadas de la especialización industrial son las más importantes en influir positiva y significativamente sobre las magnitudes del empleo relativo mostrado en las tres industrias consideradas.

Y más aún al final del periodo (2008), lo que sugiere que el dinamismo experimentado por tales industrias ha fortalecido los patrones de especialización existentes al inicio del periodo.

4. Las estructuras industriales diversificadas, compuestas por industrias relacionadas e interdependientes, aglomeradas en las ciudades mexicanas no se relacionan significativamente con el crecimiento y la magnitud relativa del empleo industrial. Bajo el análisis econométrico, se confirman los limitados efectos favorables del entorno industrial diversificado sobre las ramas más dinámicas durante el periodo, especialmente entre aquellas orientadas a las exportaciones. Según la teoría económica espacial se esperaba que su gran crecimiento durante el periodo también generara efectos positivos derivados de la aglomeración de industrias complementarias, especialmente en aquellas ciudades cercanas a los mercados internacionales.

No obstante, las ventajas de la localización no han estimulado la diversificación intraindustrial favorable para las ciudades fronterizas. Lo cual tampoco implica que no existan o llegaran a desarrollarse, sencillamente sus efectos ha sido restringir como fuentes de economías de aglomeración.

Por tanto, es fundamental el replantear las políticas urbanas y regionales bajo criterios con alcances nacionales y una visión de largo plazo; centradas en impulsar el desarrollo industrial de regiones y territorios de manera deliberada, a fin que de acuerdo con sus ventajas competitivas puedan producir eficientemente hacia y desde el mercado interno, basadas en una política de desarrollo e integración regional de la industria (Asuad, 2013). Lo que se requiere es establecer objetivos claros sobre qué industrias y ciudades pueden articularse, bajo distintos niveles de división de trabajo, en sistemas regionales que maximicen el desarrollo de las economías relativas a la aglomeración, y contribuyan finalmente, al crecimiento económico sostenido de México (De María, Domínguez y Brown, 2009).

Tabla 1 Variables del modelo de economías de aglomeración

Nombre de la variable.	Expresión y cálculo.	Descripción
Nivel relativo de empleo industrial.	$PPL_{ijt} = \frac{L_{ijt}}{L_{it}}$	Proporción porcentual del empleo "PPL _{ijt} " en la rama industrial <i>i</i> localizada en la ciudad <i>j</i> durante el año <i>t</i> , respecto al empleo total de la misma industria para el conjunto de ciudades "L _{it} ".
Índice de especialización económica.	$IEE_{ijt} = \frac{L_{ijt} / L_{jt}}{L_{it} / L_{jt}}$	"L _{ijt} " es el empleo a nivel de subsector <i>s</i> al que pertenece la industria <i>i</i> , y "L _{jt} " corresponde al subsector pero en el conjunto de ciudades. Si el IEE _{ijt} es mayor a uno significa que la ciudad <i>i</i> se especializa en la producción industrial <i>i</i> .
Índice de diversificación económica entre industrias relacionadas.	$IDEI_{ijt} = \frac{\sum_{c(i)j} (L_{djt} / L_{cjt})^2}{\sum_{c(i)j} (L_{dt} / L_{ct})^2}$	"L _{djt} " es el empleo en las ramas industriales <i>d</i> , distintas a la industria <i>i</i> , pertenecientes al mismo subsector <i>s</i> localizados en la ciudad <i>j</i> . En "L _{cjt} " se excluye del subsector <i>s</i> a los trabajadores ocupados en la industria <i>i</i> . Cuando el IDEI _{ijt} observa valores superiores a la unidad, el entorno industrial de la industria local <i>i</i> tiende a estar menos diversificado.
Índice de tamaño y diversificación de mercado.	$ITDM_{mjt} = \left(\frac{L_{mjt}}{\sum_r L_{mjt} / n} \right) / \left(\frac{\sum_{q(s)m} (L_{qjt} / L_{mjt})^2}{\sum_{q(s)m} (L_{qt} / L_{qt})^2} \right)$	Relación entre el número de trabajadores ocupados en la división manufacturera <i>m</i> de la ciudad <i>j</i> , y el promedio del conjunto de ciudades "Σ L _{mjt} / n". Se pondera con el índice Herfindahl normalizado a nivel de división manufacturera. El subíndice "r" significa el resto de los subsectores de la división manufacturera en los que no se encuentra la industria <i>i</i> , y "q" se refiere a la división manufacturera sin incluir al subsector <i>s</i> .
Índice de tamaño promedio del establecimiento industrial.	$ITP_{ijt} = \frac{L_{ijt} / E_{ijt}}{L_{it} / E_{it}}$	Relación entre el número de trabajadores y el número de establecimientos "E _{ijt} ", ambos pertenecientes a la industria <i>i</i> localizada en la ciudad <i>j</i> . Se pondera dividiéndolo por el cociente anterior pero a nivel de todas las ciudades.
Índice de remuneraciones industriales.	$IRI_{ijt} = \frac{R_{ijt} / L_{ijt}}{R_{it} / L_{it}}$	Relación entre las remuneraciones promedio "R/L" en cada ciudad <i>j</i> e industria <i>i</i> , respecto al de todas las ciudades.
Índice de distancia relativa	$IDR_{ijt} = \frac{DR_{jt}}{\sum_r DR_{jt} / n}$	Relación entre la distancia en kilómetros entre las ciudades <i>j</i> y el centro de la Ciudad de México "DR _{jt} ", y la distancia promedio de todas ellas "Σ DR _{jt} / n"

4.5 Referencias

- Anselin, Luc (1999). *Spatial Econometrics*. Dallas, School of Social Sciences of University of Texas.
- Asuad, Normand (2013). *Importancia estratégica de una política industrial por zonas y áreas para el desarrollo económico y social del Distrito Federal y para la Ciudad de México en su conjunto*. Documento de trabajo, CEDRUS-UNAM.
- Bureau of Economic Research Working Papers, no. 3275, marzo 1990.
- De María, Mauricio, Lilia Domínguez y Flor. Brown (2009). *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada: Entorno macroeconómico, desafíos estructurales, política industrial*". México, IIDSES-UIA.
- Escobar-Méndez, Aracely (2011). "Determinantes del empleo en la industria manufacturera en México"; en, *Papeles de Población*, 17(67), 251-276.
- Felix, Gustavo (2004). "Apertura y ventajas territoriales: análisis del sector manufacturero en México"; en, *Estudios Económicos*. El Colegio de México, 20 (001), 109-135.
- Fujita, Masahisa y Jacques F. Thisse (2002). *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location and Regional Growth*. Cambridge, Cambridge University.
- Fujita, Masahisa y Paul Krugman (2004). "La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro"; en, *Investigaciones Regionales*, 4, 177-206.
- Fujita, Masahisa y Tomoya Mori (2005). "Frontiers of the New Economic Geography"; en, *Discussion Papers*. Institute of Economics Research, Kyoto, 25, 1-33.
- Fujita, Masahisa; Paul Krugman y Antony Venables (1999). *Economía espacial: Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona, Ariel, 2000.
- Henderson, Vernon (2003). "Urbanization, Economic Geography, and Growth"; en, Aghion, P. y S. Durland (Editores). *Handbook of Economic Growth*. North-Holland, 7-26.
- INEGI y CONAPO (2004). *Delimitación de las zonas metropolitanas de México*. México, INEGI-CONAPO.
- Jacobs, Jane (1969). *La economía de las ciudades*, Barcelona, Península, 1971.
- Krugman, Paul (1990). *Increasing Returns and Economic Geography*. Cambridge Ma., National
- Krugman, Paul (1995). "Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Cost"; en, *Proceedings of The World Bank Annual Conference on Development Economics*, 241-262.
- Krugman, Paul y Raúl Libas Elizondo (1992). *Trade Policy and The Third World Metropolis*. Cambridge Ma., National Bureau of Economic Research Working Papers, no. 4318.
- Mendoza, Jorge (2004). "Ingresos, integración económica y empleo en las ciudades fronterizas de México y Estados Unidos"; en, *Economía Mexicana*. CIDE, Nueva Época, XV (1), 31-66.
- Mendoza, Jorge E. (2002). "Agglomeration Economies and Urban Manufacturing Growth in the Northern Border Cities of México"; en, *Economía Mexicana*. CIDE, Nueva Época, XI, (1), 163-189.

Mendoza, Jorge E. y Jorge A. Pérez (2007). “Aglomeración, encadenamientos industriales y cambios en la localización manufacturera en México”; en, *Economía, Sociedad y Territorio*. CIDE, VI, (23), 655-691.

Neary, J. Peter (2000). *Of Hype and Hyperbolas: Introducing The New Economic Geography*. University College Dublin and CEPR, abril 2000.

Pérez Pineda, Jorge A. (2006). “Econometría espacial y ciencia regional; en, *Investigación Económica*, LXV (258), 129-160.

Puga, Diego y Anthony Venables (1998). *Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalisation*. Centre for Economic Performance, Discussion Paper no. 377.

Mercado interno, exportaciones, instituciones y crecimiento económico: Un análisis para México

Juan Baltazar

J.Baltazar

Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n
Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México.
jcbaltazare@uaemex.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

This document discusses the role of the domestic market, exports, as well as institutions in economic growth in Mexico. One of the important findings is that the domestic market via private consumption positively affects the growth of the product although inelastically. That is, the domestic demand-led growth while compliance is weak in Mexico. The analysis shows that both variables can also be fed back as virtuous growth circle. On the other hand, no evidence supporting the presence of export-led growth in Mexico was found. Above you can find an explanation in the high content of export goods imported. In the case of institutional indicators as corruption index, as well as rule of law can be important factors influencing economic performance. However, judging by the obtained coefficients is under the effect of institutional presence in economic growth.

5 Introducción

Después de la crisis de deuda a comienzos de los años ochenta y hasta finales de esa década, el Consenso de Washington propuso una serie de reformas de política económica. Esta medida fue impuesta a aquellos países en vías de desarrollo que como México pudieran retomar su tasa de crecimiento económico y su regreso al mercado de capitales. En este sentido dicho organismo, como una de sus premisas fundamentales, fue difundir el papel de las exportaciones como motor de crecimiento económico.

De tal manera que la falta de crecimiento solo podía ser superado a partir de la tasa de crecimiento de exportaciones. Lo que en la literatura empírica se ha denominado hipótesis *export-led growth* (Bahmani-Oskooee, Mohtadi y Shabsigh, 1991). Como una extensión de ésta hipótesis, otros estudios se centraron en analizar el efecto de la política de apertura comercial en el crecimiento del producto per-cápita (Sachs y Warner, 1995; Wacziarg y Welch, 2003). Tales estudios pusieron de relieve que la disminución de las barreras comerciales tanto arancelarias como no arancelarias permite a los países crecer más rápido que aquellas economías más cerradas.

Sin embargo, los diferentes estudios no han podido demostrar que dicha hipótesis se cumpla para todos los países. Éstos han abarcado desde pruebas de correlación, causalidad y modelos de corte transversal hasta una combinación de éstos últimos con series de tiempo (datos de panel).

La debilidad o la inoperancia del modelo *export-led growth* para explicar el crecimiento ha dado pauta a otros enfoques alternativos. Ante las dificultades para crecer hacia fuera vía exportaciones se postula recurrir a la dinámica del mercado interno. En la literatura económica se conoce como *domestic demand-led growth* (Thomas I. Palley, 2001). Este enfoque más heterodoxo considera a las instituciones como uno de los pilares medulares en el desarrollo del mercado interno.

Lo anterior conlleva a considerar el desempeño de las instituciones en el crecimiento económico. Ya Douglas C. North destacaba el papel de las instituciones como uno de los enfoques alternativos que explican el crecimiento (Ayala y González, 2001). No obstante, autores como Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) recurren al comportamiento histórico de las instituciones para explicar las diferencias entre países con mayor y menor crecimiento económico. Tomando como base a estos autores se puede hablar de un *institution-led growth*. Es decir, de un crecimiento inducido por la calidad de las instituciones donde las instituciones inclusivas desempeñan un papel fundamental con respecto a las extractivas (Acemoglu y Robinson, 2013).

En el presente documento se hace un contraste de los tres enfoques arriba referidos. El periodo de análisis va de 1996 a 2012 con datos anuales.

La justificación del periodo es dada la restricción de las series de tiempo, que imponen los indicadores de buen gobierno calculados por el Banco Mundial. El objetivo es explorar el papel de las instituciones, así como del mercado interno en contraposición con la hipótesis *export-led growth*. Es decir, se pretende ofrecer evidencia si el *domestic demand-led growth* puede operar de manera conjunta con el *institution-led growth* para incidir en el crecimiento económico de México.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la sección dos se exponen los argumentos teóricos de los tres enfoques antes referidos; en las tres, se especifica la metodología y el modelo; en la cuatro, se exponen los resultados derivados del análisis de regresión; y, en la última, se comentan las conclusiones.

5.1 Planteamientos teóricos

Los planteamientos teóricos que se discuten en este trabajo para explicar el crecimiento económico se centran fundamentalmente en la demanda interna, las exportaciones, así como de las instituciones.

5.2 Domestic demand-led growth

Palley (2002) propone como nuevo paradigma de desarrollo al *domestic demand-led growth*. Es decir, crecimiento económico inducido por la demanda interna. El cual vendría a ser un enfoque alternativo al *export-led growth* que es impulsado de manera generalizada por el Consenso de Washington y por los organismos financieros internacionales como el FMI y el BM. Según el enfoque, las políticas del Consenso de Washington, por un lado, son proclives a la crisis económica y, por otro lado, se les cuestiona por su incapacidad para promover el crecimiento económico en los países en desarrollo. El *export-led growth* adolece de una serie de patologías. Es decir, este modelo económico reside en una falacia de composición, el cual asume que todos los países pueden crecer dependiendo del crecimiento de la demanda en otros países. Cuando este proceso prosigue de manera global existe el riesgo de efectos negativos. En este caso, todos los países que intentan crecer lo hacen a costa de retrasar la expansión del mercado interno en otros países. Es en este sentido, que se propone como alternativa para el crecimiento económico el desarrollo del mercado interno.

En respuesta a los problemas derivados del *export-led growth* para explicar el crecimiento, Palley (2002) destaca que la profundización del desarrollo local requiere del crecimiento de los salarios y del mejoramiento en la distribución del ingreso. Es decir, estas dos variables, de acuerdo con el autor, crean un círculo virtuoso de crecimiento en el cual el aumento de los salarios fomenta el desarrollo del mercado interno, y al mismo tiempo el desarrollo del mercado promueve el aumento de los salarios. Además el tipo de trabajo estándar y la democracia ambos son claves para este modelo.¹ De esta manera existe un reconocimiento creciente de que el desarrollo puede ser alcanzado vía buen gobierno y reducción de la corrupción.

Un estudio llevado a cabo por las Naciones Unidas y la CEPAL (2006) plantea un análisis alternativo. Según el estudio, explica que para acelerar el crecimiento económico se requiere de políticas económicas que combinen la integración externa con la interna a fin de que se refuercen mutuamente y no se frenen una de la otra. Específicamente, la estrategia debe centrarse en dos políticas fundamentales: (i) fortalecer la dinámica exportadora y los vínculos con el resto de la economía, y (ii) reforzar la producción destinada a la demanda interna.

¹ El tipo de trabajo estándar se refiere a: prohibición de la discriminación, trabajo forzado y explotación de menores de edad. Además de garantizar los derechos de libertad de asociación, así como de negociación colectiva.

5.3 Export-led growth

La hipótesis del *export-led growth* radica en que los países pueden experimentar mayores tasas de crecimiento si recurren al crecimiento de sus exportaciones. En uno de los estudios por Krueger (1980) se señala que los países en desarrollo que adoptan políticas de sustitución de importaciones divergen de los que recurren a la promoción de exportaciones experimentando menores tasas de crecimiento. Según lo anterior, los países que se integran al comercio internacional alcanzan la optimalidad del libre comercio maximizando su bienestar económico. Es decir, en términos teóricos de la frontera de posibilidades de producción, la tasa de transformación mundial sería equivalente a la tasa de transformación local (Krueger, 1984).

Los resultados han sido poco concluyentes y ambiguos porque no permiten confirmar los efectos positivos del comercio sobre el crecimiento. Los diferentes estudios han abarcado desde pruebas de correlación como los estudios clásicos desarrollados por Michaely (1977), Balassa (1978), Tyler (1989) y Kavoussi (1984) y pruebas de causalidad en el sentido de Granger (Jung y Marshall, 1985; Chow, 1987; Bahmani-Oskooee *et al.*, 1991). Otros se han centrado en medir el efecto de la política comercial de apertura en el crecimiento del producto per cápita, como es el caso de los modelos de corte transversal (Sachs *et al.*, 1995; Wacziarg *et al.*, 2003). En respuesta de estos últimos, nuevos estudios más escépticos, mostraron que estos modelos presentan errores en los indicadores de política comercial utilizados, así como de defectos conceptuales (Rodríguez y Rodrik, 2000).

5.4 Institution-led growth

El antecedente teórico del papel de las instituciones en el crecimiento económico se encuentra en las ideas de Douglas C. North. Una de sus tesis centrales es que el crecimiento económico depende crucialmente de la existencia de instituciones que definan y protejan los derechos individuales y al mismo tiempo que eviten la predicción en cualquiera de sus formas.² Otra es que el papel del Estado es clave para entender por qué prosperan o no las sociedades. Es decir, por un lado, el Estado provee a la sociedad de un conjunto de instituciones que defienden los derechos individuales y protegen a los individuos. Por otro, el estado de derecho se convierte en un factor crucial para crear condiciones de estabilidad y confianza para los inversionistas y ahorradores (Ayala *et al.*, 2001: 50-51).

A partir de las ideas de North se hace hincapié en el papel de las instituciones. Cobra mayor relevancia cuando dentro del programa de reformas de política económica del Consenso de Washington no se incluye a las instituciones como factor de crecimiento. Prueba de ello, Rodrik (2006) destacaba que tales reformas se centraron, básicamente, en aspectos políticos y no en aspectos institucionales. Es decir, que la mayoría de las propuestas fueron simples cambios de política y que no requirió de cambios más profundos. En su lugar, el Consenso de Washington fue aumentado conteniendo una larga lista de la así llamada “segunda-generación” de reformas que fueron, fundamentalmente, institucionales.³ Sin embargo, Stiglitz (2002: 185) señala que si bien los principales ejes de acción del FMI se centran en la estabilización, privatización y liberalización del mercado de capitales, así como de la liberación comercial no representan propiamente un programa de crecimiento económico. En tales ejes de acción estaría faltando la presencia y acción del Estado.

² Por ejemplo, corrupción, políticas económicas incongruentes, devaluaciones bruscas del tipo de cambio, sistema tributario arbitrario, déficit público insostenible, desvalorización del dinero y emisión monetaria espuria entre otros.

³ A la lista original del Consenso de Washington se incluyeron: i) buen gobierno; ii) anti-corrupción; iii) mercados laborales flexibles; iv) acuerdos de libre comercio; v) códigos financieros y estándar; vi) una apertura en la cuenta de capital prudente; vii) regímenes de tipo de cambio sin intermediación; viii) control de la inflación y bancos centrales autónomos; ix) cobertura total de seguridad social y x) reducción de la pobreza.

En la literatura económica sobre el crecimiento económico se puntualiza el papel de las instituciones como importantes inductoras del desempeño económico a largo plazo. En el estudio de Acemoglu *et al.* (2001) se destaca que los derechos de propiedad seguros han sido históricamente el determinante más importante de por qué algunos países crecieron ricos y otros permanecieron pobres. El argumento principal, por estos autores, consiste en que las diversas políticas derivadas de la colonización crearon diferentes grupos de instituciones. Por un lado, están los “Estados Extractivos” el cual no dieron mucha protección a la propiedad privada y cuyo propósito fundamental era transferir recursos de la colonia al país colonizador. Por otro, están los “Estados Inclusivos” donde los colonizadores trataron de replicar las instituciones europeas poniendo mayor énfasis en la propiedad privada y en el control del poder del gobierno. En la obra más reciente por Acemoglu *et al.* (2013:501-502) se hace una revisión más detallada.

Su teoría prosigue en las diferencias entre instituciones políticas y económicas inclusivas y las que son extractivas.

Según su análisis, es crucial la relación entre prosperidad e instituciones políticas y económicas inclusivas. Es decir, las instituciones económicas inclusivas hacen respetar los derechos de propiedad creando igualdad de oportunidades y fomentando la inversión en habilidades y nuevas tecnologías. Éstas conducen más al crecimiento económico. En cambio, las instituciones económicas extractivas son estructuradas para extraer recursos de la mayoría para un grupo reducido y que no protegen los derechos de propiedad ni proporcionan incentivos para la actividad económica. De esta manera, la sinergia entre instituciones económicas y políticas extractivas crean un círculo vicioso. En cambio, existe un círculo virtuoso asociado con las instituciones políticas y económicas inclusivas.

Salamá (2008:118-119,126) plantea, por ejemplo, una reformulación del papel del Estado. De acuerdo con lo anterior, la retirada del Estado de la esfera económica en países en desarrollo ha sido directa e indirecta. La primera se refiere a un papel cada vez mayor de las empresas privadas en la economía. La segunda al abandono parcial o total de una política industrial destinada a reforzar o incluso a crear sectores estratégicos. Su argumento es reflexionar si conviene tener un Estado que intervenga poco, pero democrático mucho más que uno que no permita la libre expresión de la palabra y limite la participación de los ciudadanos (*voice and accountability*). En esta tesitura, uno de los criterios esenciales para medir la eficacia de un Estado, en consonancia con Acemoglu *et al.* (2001), es el respeto de los derechos de propiedad. Es decir, las instituciones son buenas si se hacen respetar los derechos de propiedad como condición para el crecimiento económico.

5.5 Metodología

Para medir el crecimiento económico se utiliza al PIB de México. El crecimiento del producto se expone como función del consumo privado, las exportaciones y del papel institucional. Se utiliza el consumo privado para medir el papel del mercado interno.⁴ Para medir el papel de las instituciones se utiliza como variable *proxy* a los indicadores de buen gobierno del Banco Mundial. El periodo de análisis es de 1996 a 2012 con datos anuales.

⁴ El consumo privado nacional total está compuesto por: bienes totales (como bienes duraderos, semi-duraderos y no durables) y servicios.

5.6 Modelo

El modelo se expone en su forma funcional como:

$$Q = f\left(\overset{+}{CP}, \overset{+}{X}, \overset{+/-}{Ins} \right) \quad (1)$$

Donde,

Q = producto (PIB);
 CP = consumo privado;
 X = exportaciones; y
 Ins = instituciones.

De la ecuación (1), se espera una relación positiva del producto con respecto al consumo privado, así como con respecto a las exportaciones. En el caso de las instituciones, el signo puede ser positivo o negativo.

5.7 Especificación

Se utiliza una ecuación doble-logarítmica. La ecuación a estimar se describe en forma de regresión lineal:

$$\left(\frac{Q}{p}\right) = \beta_0 + \beta_1\left(\frac{CP}{p}\right) + \beta_2\left(\frac{X}{p}\right) + \beta_3Ins_i + \mu \quad (2)$$

Donde,

Q/p = producto ajustado por inflación;

CP/p = consumo privado ajustado por inflación;

X/p = exportaciones de bienes ajustadas por inflación;

Ins_i = índice institucional i (con $i = 1, 2, 3, 4, 5, 6$). La referencia es: 1 = voz y rendición de cuentas (*voice and accountability*); 2 = estabilidad política y ausencia de violencia (*political stability and absence of violence*); 3 = efectividad de gobierno (*government effectiveness*); 4 = calidad regulatoria (*regulatory quality*); 5 = estado de derecho (*rule of law*); 6 = control de la corrupción (*control of corruption*).

Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010) definen buen gobierno (o gobernanza) como las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Es decir, se puede entender a partir de tres grandes áreas, el cual a su vez se subdividen en seis dimensiones:⁵

El proceso por el cual los gobiernos son seleccionados, controlados y reemplazados:

- *Voz y rendición de cuentas*. Captura la percepción del alcance mediante el cual los ciudadanos son capaces de participar en la selección de su gobernante, así como la libertad de expresión y asociación.
- *Estabilidad política y ausencia de violencia*. Captura la percepción de la probabilidad de que un gobierno será desestabilizado o derrocado por medios constitucionales o violentos, incluyendo la violencia y el terrorismo motivado políticamente.

⁵ Kaufmann *et al.* (2010) estiman los indicadores de buen gobierno tomando en cuenta un rango de menor a mayor desempeño de buen gobierno: -2.5 (débil) a 2.5 (el más fuerte).

La capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas.

- *Efectividad del gobierno.* Captura la percepción de la calidad de los servicios públicos; la calidad de la implementación y formulación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno para cumplir con sus políticas.

- *Calidad regulatoria.* Captura la percepción de la habilidad del gobierno para formular e implementar políticas confiables, y las regulaciones que promuevan y permitan el desarrollo del sector privado.

I. El respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos:

- *Estado de derecho.* Captura la percepción del alcance mediante el cual los agentes tienen confianza y tolerancia por las leyes de la sociedad.

- En particular, la calidad de la demanda de acuerdos, derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como también la probabilidad del crimen y de la violencia.

- *Control de la corrupción.* Captura la percepción del alcance mediante el cual el poder público es ejercido con fines privados, incluyendo tanto formas buenas y malas de corrupción, así como también captura la manifestación de los intereses privados y de élite.

5.8 Análisis de los resultados

El producto se correlaciona positivamente con el consumo privado y las exportaciones (gráfica 1 y 2 del anexo uno). Aunque no se aprecia correlación con respecto al control de la corrupción (gráfica 3). Una primera prueba consistió en correr la regresión del producto con respecto a exportaciones, consumo privado e indicadores institucionales. Se encontró que estas dos variables explicativas, así como del control de la corrupción fueron estadísticamente significativas. El resto de variables institucionales no fueron estadísticamente significativas (ver cuadro uno).

Tabla 5. 1 México. Coeficientes estimados (1996-2012)

Variable dependiente	
Variabes independientes	log (Q/p)
C	3.57 (3.69)***
log (CP/p)	0.61 (4.75)***
log (X/p)	0.12 (2.51)**
VRC	-0.03 (-0.89) n. s.
EPAV	0.02 (0.51) n. s.
EG	0.01 (0.31) n. s.
CR	0.01 (0.37) n. s.
ED	-0.05 (-1.27) n. s.
CC	0.07 (2.25)**

$R^2 = 0.99$, D. W. = 2.76 Nota: El valor del estadístico t está entre paréntesis. La significancia es: (*)*, 90%; () **, 95%; () ***, 99%; n. s., no significativa.

Una segunda prueba consistió en correr ahora la regresión del producto con respecto a exportaciones, consumo privado, así como estado de derecho y control de la corrupción. En este caso, todas las variables fueron estadísticamente significativas. El producto aparece débilmente correlacionado con el estado de derecho (gráfica 4) positivamente, aunque el coeficiente obtenido es negativo (-0.04), el cual se esperaba positivo (ver cuadro dos).

Tabla 5.2 México. Coeficientes estimados (1996-2012)

Variable dependiente	log (Q/p)
C	3.99 (5.41)***
log (CP/p)	0.56 (5.45)***
log (X/p)	0.14 (3.31)***
CC	0.06 (2.57)**
ED	- 0.04 (- 2.42)**

$$R^2 = 0.99, D. W. = 2.61$$

Nota:

El valor del estadístico t está entre paréntesis. La significancia es:

() *, 90%; () **, 95%; () ***, 99%; n. s., no significativa.

Explicación del significado de los coeficientes obtenidos:

5.9 Consumo privado

Resultado del cuadro uno. El coeficiente de elasticidad del producto con respecto al consumo privado fue positivo e inferior a la unidad (0.61). Este resultado ofrece evidencias de que dicho consumo desempeña un papel fundamental en el crecimiento del producto. El consumo privado permite estimular el crecimiento económico. Sin embargo, existe un efecto de retroalimentación entre producto y consumo privado. Ambas variables se interrelacionan como círculo virtuoso de crecimiento. Una expansión en el producto también estimula el crecimiento del consumo en la economía.⁶

Resultado del cuadro dos. En esta segunda prueba, el coeficiente del producto con respecto al consumo privado fue casi el mismo. El coeficiente es un resultado robusto (0.56).

⁶ Ecuación estimada en primeras diferencias y ajustada con promedios móviles (MA):

$$\Delta \log \left(\frac{CP}{p} \right) = 0.008 + 0.76 \Delta \log \left(\frac{Q}{p} \right) - 0.85 MA(4)$$

(3.51)** (9.64)*** (-8.31)***

$$R^2 = 0.92, D. W. = 2.20$$

Un coeficiente cercano o mayor a la unidad implicaría que el producto incide o bien explica el crecimiento del consumo privado. En esta regresión se aprecia que el producto tiene un efecto de retroalimentación sobre el consumo privado, cuyo coeficiente si bien inelástico, positivo (0.76). El cual está dentro de lo esperado.

Este coeficiente ofrece evidencias sobre la importancia del desarrollo del mercado interno (vía consumo privado) en el crecimiento económico. La presencia del *domestic demand-led growth* es endeble. Esta debilidad se puede explicar por un mal funcionamiento o menor desarrollo del mercado interno para estimular el crecimiento.

5.10 Exportaciones

Resultado del cuadro uno. El segundo resultado en importancia es que el coeficiente de elasticidad del producto con respecto a las exportaciones fue, si bien positivo, muy cercano a cero (0.12). Este resultado nos estaría indicando que las exportaciones si bien son importantes tienen bajo poder de arrastre.

Fujii (2006) analizó este comportamiento y encontró que el sector exportador al depender de insumos importados tiene una débil capacidad de arrastre en el crecimiento de la economía. Es decir, no constituyen un motor para el crecimiento.

Toda vez que las exportaciones al ser estimuladas vía demanda externa no permiten estimular el crecimiento económico local de acuerdo con Palley (2002).

Resultado del cuadro dos. De igual manera en esta segunda prueba, el coeficiente obtenido del producto con respecto a las exportaciones no fue muy diferente. En este caso, en términos de robustez, el coeficiente fue de 0.14. Aun cuando se excluyeron los índices institucionales estadísticamente no significativos, el resultado prácticamente no cambio mucho. En este sentido, este resultado no permite confirmar el export-led growth para México. Rodríguez et al. (2000) manifestaban en una revisión exhaustiva que no se aborda el mecanismo preciso a través del cual la expansión de las exportaciones afecta al crecimiento.

De lo que se puede destacar del consumo privado, así como de las exportaciones es que de acuerdo con la gráfica cinco (anexo dos) vemos que el consumo privado crece más de lo que lo hacen las exportaciones para el periodo considerado (en millones de pesos de 2008). El cual contrasta con el mayor coeficiente obtenido para el consumo privado (0.56) en comparación con el de las exportaciones (0.14). En este sentido, se espera que las compras por los residentes locales estimulen de manera procíclica a la actividad económica local.

5.11 Índice institucional

Resultado del cuadro uno. Un resultado por demás interesante es que el producto puede ser explicado por la forma como el poder público es ejercido. Así, el coeficiente de elasticidad del producto con respecto al control de la corrupción es positivo aunque cercano a cero (0.07). Este resultado si bien no ofrece evidencia de que, en parte, los problemas económicos pueden explicarse por la corrupción deja en entre dicho la importancia de las instituciones. En este sentido, la elevada corrupción que trastoca a las instituciones puede tener repercusiones en la actividad económica de acuerdo con la teoría de las instituciones.

Resultado del cuadro dos. En esta segunda prueba, se refuerza el coeficiente obtenido para el producto con respecto a la variable que permite medir el control de la corrupción. Un resultado que llama la atención es que el producto puede ser explicado incluso por el estado de derecho. El coeficiente es negativo cercano a cero (-0.04). Esto puede indicar que la debilidad en la aplicación de la ley puede afectar a la inversión productiva y por ende del crecimiento. Sin embargo, no es posible confirmar un tipo de institution-led growth para México.

Esto puede implicar una baja presencia institucional, en los términos de Acemoglu et al. (2013), para promover el crecimiento económico y de acuerdo con el rango de menor a mayor desempeño de buen gobierno de Kaufmann et al. (2010).

5.12 Conclusiones

El crecimiento económico en México puede ser explicado por el mercado interno vía consumo privado. Se evidencia que ambas variables también se retroalimentan como círculo virtuoso.

La presencia del domestic demand-led growth es ligeramente endeble en México. La razón puede ser el bajo nivel de desarrollo del mercado interno para estimular el crecimiento. No obstante, representa una alternativa ante la inviabilidad del export-led growth.

Las exportaciones si bien resultaron estadísticamente significativas, su efecto en el crecimiento es débil. La razón de ello se debe a su bajo poder de arrastre para estimular el crecimiento. Es decir, por el alto contenido importado de los bienes de exportación. Esto explica en buena medida porque el export-led growth no opera en México.

Existen factores institucionales que pueden relacionarse con el crecimiento. Este es el caso de índices de buen gobierno, principalmente, como corrupción y estado de derecho. Los resultados obtenidos no permiten confirmar que, en parte, los problemas económicos se explican por el alto índice de corrupción que prevalece en el país, así como por la falta de un estado de derecho propicio que fomente la inversión y por ende el clima de negocios. Esto conlleva a considerar un tipo de *institution-led growth*. Sin embargo, todavía es relativamente débil dada la baja presencia institucional en México en materia de crecimiento económico. Sin embargo, la evidencia que se ofrece, en este trabajo, representa solo un indicio para un análisis más profundo del papel de las instituciones en el crecimiento económico.

5.13 Referencias

Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2013), *Por qué fracasan los países (los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza)*. Ediciones Culturales Paidós.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson (2001), The colonial origins of comparative development, *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 1369-1401.

Ayala Espino José y Juan González García (2001), El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico, *comercio exterior*, enero, pp. 44-57.

Bahmani-Oskooee Mohsen, Hamid Mohtadi y Ghiath Shabsigh (1991) Exports, growth and causality in LDCs. A re-examination, *Journal of Development Economics*, Vol. 36, No. 2, pp 405-415.

Balassa, Bela (1978) Exports and economic growth: further evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 5, No. 2, pp 181-189.

Chow, Peter C. Y. (1987) Causality between export growth and industrial development, *Journal of Development Economics*, Vol.26, No. 1, pp 55-63.

Fujii Gambero, Gerardo (2006), México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico. “La Situación del Trabajo en México”, pp. 17-38.

Jung, Woo S. y Peyton J. Marshall (1985) Exports, growth and causality in developing countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 18, No.1, pp 1-12.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2010), *The Worldwide Governance Indicators (Methodology and analytical issues)*, Policy Research Working Paper, The World Bank, Development Research Group, Macroeconomics and Growth Team, September, pp. 1-31.

Kavoussi, Rostam (1984) Export expansion and economic growth: further empirical evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 14, No. 1, pp. 241-250.

Krueger, Anne O. (1984) Trade policies in developing countries, *Handbook of International Economics* (R. W. Jones y P. B. Kenen, eds) Vol. I, pp 519-569.

Krueger, Anne O. (1980) Trade policy as an input to development, *American Economic Association*, Vol. 70, No. 2, pp 288-292.

Michaely, Michael (1977) Exports and growth: an empirical investigation, *Journal of Development Economics*, Vol. 4, No. 1, pp 49-53.

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2006), *El papel del mercado interno en la dinamización del crecimiento en la subregión norte de América Latina*, pp. 1-89.

Palley, Thomas I. (2002), *A new development paradigm domestic demand-led growth*, *Foreign Policy in Focus*, Discussion Paper, pp. 1-8.

Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik (2000) Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence. University of Maryland and Harvard University, pp 1-90.

Sachs, Jeffrey y Andrew Warner (1995) *Economic Reform and the Process of Global Integration*, *Brookings Papers on Economic Activity*, pp 1-118.

Salama, Pierre (2008), *El desafío de las desigualdades: América Latina / Asia: una comparación económica*. Siglo XXI editores.

Stiglitz, Joseph E. (2002). *El malestar en la globalización*. México: Taurus

Tyler, William (1981) Growth and export expansion in development countries: some empirical evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 9, No. 1, pp 121-130.

Wacziarg, Romain y Karen Horn Welch (2003) Trade liberalization and growth: new evidence, *NBER Working Papers Series*, No. 10152, pp 1-88.

Anexo 5.1 Descripción de los datos

Símbolo	Variable	Unidad	Periodo	Fuente
Q	Producto interno bruto a precios corrientes	Millones de pesos	1996-2012	1
P	Índice de precios implícitos del PIB	2008 = 100	1996-2012	1
(Q/p)	Producto interno bruto a precios constantes	2008 = 100	1996-2012	1
CP	Consumo privado	Millones de pesos	1996-2012	1
PC	Índice de precios implícito del consumo privado	2008=100	1996-2012	1
X	Exportaciones	Millones de pesos	1996-2012	1
PX	Índice de precios implícito de las exportaciones	2008=100	1996-2012	1
Ins_i	Índice institucional i	Sin unidad	1996-2012	2
VRC	Voz y Rendición de Cuentas	Sin unidad	1996-2012	3
EPAC	Estabilidad Política y Ausencia de la Violencia	Sin Unidad	1996-2012	3
EG	Efectividad del Gobierno	Sin Unidad	1996-2012	3
CR	Calidad Regulatoria	Sin Unidad	1996-2012	3
ED	Estado de derecho	Sin Unidad	1996-2012	3
CC	Control de la Corrupción	Sin Unidad	1996-2012	3

Agencia estadística:

1. INEGI (www.inegi.org.mx)

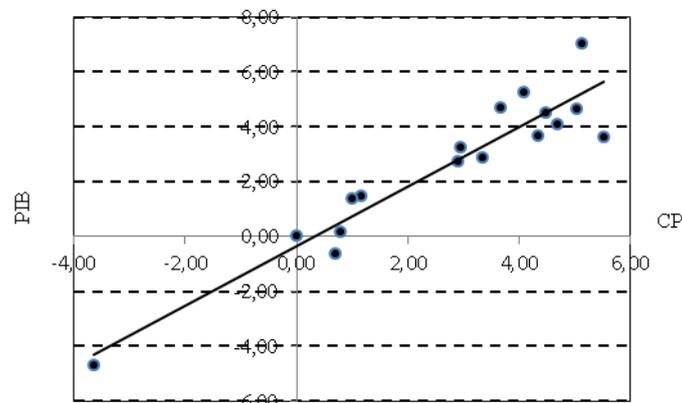
2. Especificación propia

3. World Bank. Worldwide Governance Indicators
(www.info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx?)

Anexo 5.2 Gráficas

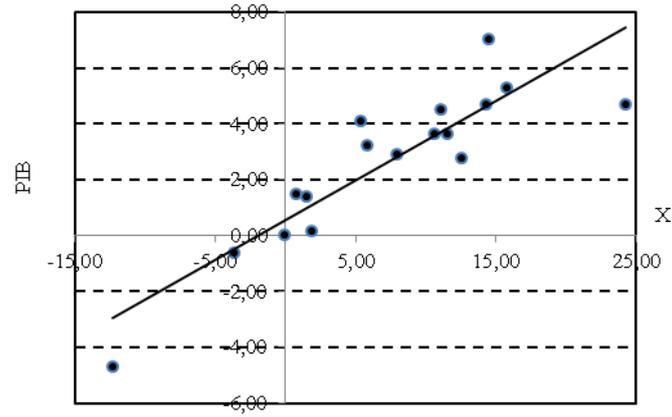
Gráfica 1 PIB y consumo privado (1996-2012)

(millones de pesos a precios de 2008)



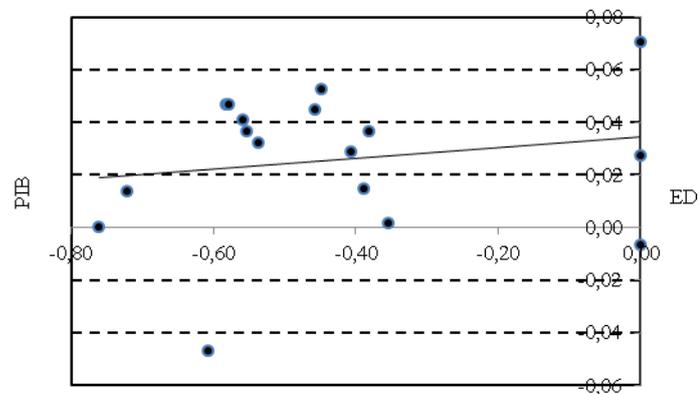
Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.

Gráfica 1.2 PIB y exportaciones (1996-2012)
(millones de pesos a precios de 2008)



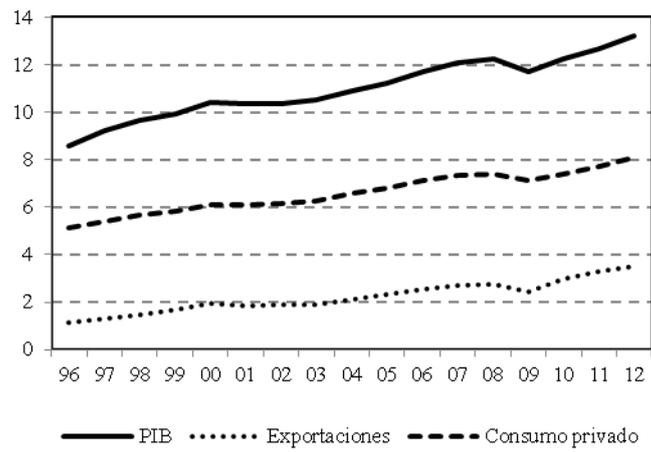
Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.

Gráfica 1.4 IB y estado de derecho (1996-2012)



Fuente: estimación con base a BNE, y World Bank

Gráfica 1.4 PIB, exportaciones y consumo privado (1996-2012)
(millones de pesos a precios de 2008)



Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.

Una visión paradigmática de la teoría neo-institucionalista para el desarrollo

Rigoberto Pérez

R. Perez

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n
Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México
rperezr@uaemex.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

In economic terms, the explanation of the theory of development is identified with the approach of thinking that is classified into three main streams: classical, neoclassical and Keynesian. In its first version some of its most significant representatives are: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill and Karl Marx. However, studies in contemporary neo-institutional economic theory rejects the theoretical abstraction of neoclassical and marginalist exacerbating individualism, appearing insensitive to the social component of the economy. Criticizes the concept of "general equilibrium" and exclusion that makes the other social sciences in the economic analysis.

In contrast proposes a more dynamic and closer to the real economy where the interdisciplinary approach allows to consider political, sociological and historical arguments to explain the development conception. Thus, for the purpose of this article will make a brief tour of the various strands of new institutionalism: historical, sociological, political and economic science, with emphasis on the basic categories: institutional change, transaction costs and property rights.

6 Introducción

La idea de desarrollo como concepción estratégica indica la necesidad de alternativas para el desenvolvimiento de las relaciones sociales y de las fuerzas productivas. De tal suerte, el enfoque moderno sobre el desarrollo se remonta a la crisis de 1929. El mismo cobró especial impulso a partir de la situación generada por la Segunda Guerra Mundial (González, 2006: 14). La mayoría de los estudios contemporáneos sobre el tema de desarrollo tienen su raíz en la disciplina económica.

En su vertiente económica la explicación de la teoría del desarrollo se identifica con el enfoque del pensamiento que se clasifica en tres corrientes fundamentales: clásico, neoclásico y keynesiano. En su primera variante algunos de sus representantes más significativos son: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill y Carlos Marx.

Básicamente los economistas de la primera mitad del siglo XIX estudiaron la acumulación, no para explicar el desarrollo, sino para justificar la creación de riqueza, la distribución del ingreso y en el caso de Marx para explicar la ley que rige el movimiento del sistema capitalista y las desigualdades sociales que genera al interior de países.

En el caso de la escuela neoclásica, ésta enfoca su atención hacia las relaciones estáticas y microeconómicas. Toman como preocupación fundamental, la forma en que el mercado podía asignar en forma óptima los recursos en la sociedad. Su variante más actualizada está en la política neoliberal.

Por su parte, la contribución de John Maynard Keynes significó el retorno a los problemas macroeconómicos como clave principal de la economía. Los supuestos de Keynes destacan que en épocas de depresión y alto empleo en los países industrializados, el problema era emplear los factores de producción. Planteando que la demanda agregada y sus componentes (consumo e inversión) tenían una importancia estratégica. Considera que un incremento en el gasto, que a su vez, aumentase la demanda agregada, conduciría eventualmente a un crecimiento de la actividad económica, y a un descenso del desempleo. El interés de este autor es la estabilización a corto plazo (González, 2006: 22-23).

A diferencia de las anteriores posturas, la teoría económica neo-institucional rechaza la abstracción teórica de los neoclásicos y marginalista que exacerbaban el individualismo, mostrándose insensibles hacia el componente social de la economía. Critica su concepto de “equilibrio general” y la exclusión que hace de las otras ciencias sociales en el análisis económico. En contraste propone una concepción más dinámica y más próxima a la economía real donde el enfoque interdisciplinar permite considerar argumentos políticos, sociológicos e históricos.

De tal manera, el estudio del nuevo institucionalismo ha cobrado impulso desde la década de los noventa del siglo XX, pero cierto escepticismo existe en la comunidad académica la cual considera que el nuevo institucionalismo no es tan nuevo. Por ejemplo, la ciencia política, desde sus inicios, se ha enfocado al estudio de las instituciones. El Estado ha sido esencial para el estudio de la política, y por ende, “traer de nuevo” el estudio de sus instituciones no significa una gran innovación. También se ha generado gran confusión debido a que los nuevos institucionalistas no comparten una definición globalmente aceptada de “institución”, ni tampoco comparten un programa común de investigación o metodología (Immergut, 2006). Desde el paradigma *kuhniano* (Kuhn, 1982) esto podría interpretarse como un fallo en encontrar un paradigma que orientara esta tarea en una dirección determinada.

Pero si no tenemos un paradigma único, si carecemos de una idea orientadora, poseemos, en cambio, varias ideas paradigmáticas que compiten entre sí para ganarse los adeptos y para ofrecer la mejor explicación posible de aquello que consideran aspectos relevantes del papel de las instituciones en el ámbito económico, político y social.

Para tener una perspectiva mejor del análisis global del sistema socioeconómico, de su funcionamiento y evolución, es necesario buscar los elementos de interpretación que el enfoque del neoinstitucionalismo económico proporciona sobre las instituciones al considerarlas como aquellas que responden al origen y evolución del Estado como una organización y una institución endógena al sistema socioeconómico con objeto de resolver sus fallas de coordinación, así como, la promoción de la coordinación del mercado.

En este sentido los institucionalistas se preocupan por estudiar “la distribución del poder en la sociedad, los mercados como instituciones complejas, las causas y consecuencias de las motivaciones psicológicas de los individuos y grupos; la información del conocimiento económico, es decir, la aprehensión, manipulación y control de la información; las expectativas de los individuos de cara a la incertidumbre y el riesgo, en otras cosas, la asignación de recursos” (Ayala, 2011: 28).

Para propósitos de este artículo haré un recorrido breve por las distintas corrientes del nuevo institucionalismo: histórico, sociológico, de la ciencia política y económico, poniendo énfasis en las categorías básicas: cambio institucional, costos de transacción, derechos de propiedad e información incompleta y asimétrica.

6.1 El neoinstitucionalismo histórico

El neoinstitucionalismo histórico está influenciado por el estructural-funcionalismo adoptando una postura macrosociológica orientado hacia el poder, misma que se enfoca en las relaciones de política, el Estado y la sociedad, en varios países y periodos históricos. Entre sus representantes se encuentran Sven Steinmo, Gerhard Lehmbruch, Richard Locke, Kathleen Thelen, Terry Moe, Theda Skocpol, Charles Sabel Jonathan Zeitlin, entre otros.

El nuevo institucionalismo integra desde la perspectiva histórica aspectos políticos, sociales y culturales, que se extiende en la actualidad como “un conjunto de reglas que determina los procesos de la reforma institucional a partir de los marcos de incentivos y restricciones impuestas a los comportamientos de los diferentes agentes y actores económicos, sociales y políticos para la formulación e implantación de políticas públicas, y que tienen un impacto en los resultados medidos en términos de crecimiento y desarrollo” (Vargas, 2005: 29).

En trabajos recientes el institucionalismo histórico busca compensar algunas deficiencias del enfoque estructuralista analizando actores colectivos, la agencia humana integrada por factores estructurales y el papel de las ideas, las cuales enfatizan los límites de la racionalidad humana y el conocimiento, mismos que sólo pueden resarcirse revisando la historia.

En primer lugar, estos estudios están interesados en racionalidades “alternativas”. Los individuos y colectividades podrían generar interpretaciones de sus intereses y metas. Pero de manera más sustancial, la perspectiva weberiana expresa que la racionalidad instrumental en sí es producto de desarrollo históricos particulares y que aquella debe ser construida y sustentada por instituciones y creencias particulares, como el Derecho Romano y el individualismo protestante. Desde esta óptica, denominar “normas” a estas racionalidades alternativas e insistir en que la racionalidad instrumental occidental no es una norma en sí, resulta de cierta forma reduccionista (Immergut, 2006: 408).

En segundo lugar, los institucionalistas históricos ven la causalidad como contexto; observando causalmente significativas aquellas configuraciones complejas de factores. Es decir, las configuraciones se hacen manifiestas mediante la observación histórica comparativa, y que puede tornarse muy difícil, si no es que imposible, romper dichos modelos en variables casualmente independientes. Las construcciones mentales, instituciones económicas y sociales, y la política, interactúan para canalizar el desarrollo económico y social; por ejemplo, sin que uno forzosamente sea capaz de distinguir cuál de estos dos elementos es causalmente primario. Pese a que están conscientes de estas limitaciones, los institucionalistas históricos, no obstante, buscan probar hipótesis y se han alejado de las tipologías estáticas de Weber sobre los tipos ideales (Immergut, 2006: 409).

Tercero, este grupo hace énfasis en las contingencias de la historia. Nuestra comprensión de los sucesos particulares y desarrollos están constreñido por el gran papel que ocupa el destino. De tal suerte, que los caprichos del destino son responsables por combinaciones accidentales de factores que, no obstante, pudieran tener efectos duraderos. Tales desarrollos contingentes sobrepasan la lógica y sólo se pueden abordar a través del análisis histórico. Al buscar fortalecer estos elementos interpretativos, los institucionalistas históricos van más allá al emplear la historia como “método” y recurren a ésta como “teoría” y filosofía. Hacen énfasis en las irregularidades más que las regularidades de historia y demuestran los límites de los modelos causales (Immergut, 2006: 408-411).

Los institucionalistas históricos entienden a las instituciones como los procedimientos formales e informales, rutinas, normas y prácticas insertadas en la estructura organizacional de la política.

Cuatro características distinguen el institucionalismo histórico. Por un lado, conceptualizan las relaciones entre las instituciones y el comportamiento individual en segmentos amplios.

Segundo, enfatizan las asimetrías de poder relacionado con la operación y desarrollo de las instituciones. Tercero, se inclinan por una perspectiva del desarrollo institucional que se caracteriza por la dependencia. Finalmente, se preocupan por integrar el análisis institucional con la contribución de otros factores que pueden ser relevados en resultados políticos.

Para la parte histórica, las instituciones son esquemas de evolución organizacional antes que un acatamiento total a la norma inicial, por lo que la dependencia del rumbo no es equivalente a un control sistemático sobre las instituciones y las políticas, como consecuencia de la pesada carga del legado histórico, simplemente es la pauta a seguir. Entonces las posibilidades de cambio son escasas, difíciles, por las restricciones que impone el diseño original de la institución política, pero tampoco es imposible; a esto se le conoce como “equilibrios intermitentes” Peters (2003)¹¹. El cambio tiende a ser incremental o gradual ya que responde a los intereses de los actores políticos involucrado; al mismo tiempo, éste conserva parte de las estructuras del sistema anterior.

Es por eso que el cambio está estrechamente ligado a la propia reforma de las estructuras, y esto en gran medida depende de la capacidad de negociación de las fuerzas políticas en disputa. Se dice entonces que el cambio es una cuestión de poder, por encima de la creación de las organizaciones, por lo que tiende a incrementar el dominio de los más fuertes.

El institucionalismo histórico tiene deficiencias al no dar entrada a otros análisis de carácter más dinámico y articulado, asunto que ha impedido desarrollar una comprensión más integral, y que ha revertido el fenómeno de causalidad que toda relación de esta naturaleza supone. Por eso es necesario que la tendencia histórica recoja propuestas de las otras escuelas en materia de relación entre instituciones y comportamiento (Perlman y Pineda, 2006: 86-87).

Para Guy Peters (1999), el neoinstitucionalismo histórico es tan vago acerca del significado del concepto “instituciones”, porque lo enuncia frecuentemente como ejemplos y no a través de definiciones, lo cual podría sugerir que por este enfoque una institución puede ser una estructura formal o una regla informal, o bien una estructura social como lo es una clase social.

Siguiendo a Peters, el nuevo institucionalismo histórico adjudica una gran influencia a las ideas, aproximándose a la corriente normativa, “[...] cuando una idea o un conjunto de ideas es aceptado y materializado en una estructura, entonces surge una nueva institución; pero bien podría argumentarse que la idea tiene éxito porque ya existía la institución” (Peters, 1999: 65-68).

En este sentido, esta versión de neoinstitucionalismo es más útil para estudiar la persistencia de las instituciones que para observar su cambio. “Esto último se presenta como una suerte de fenómeno *ex post*, es decir, se estudia cuando ya se ha producido, como una forma de explicación al tipo de elección que realizó el gobierno.

En otras situaciones, esta corriente tiene que echar mano de otros factores externos, como la capacidad de aprendizaje de la burocracia o el efecto del entorno, para poder explicar el cambio” (Peters, 1999: 69-71).

La corriente histórica si bien analiza las instituciones sociales su principal preocupación es la historia de instituciones particulares en una particular coyuntura histórica.

¹¹ El concepto o metáfora del equilibrio intermitente fue tomado de la teoría evolutiva neodarwiniana en biología e implica cierta dependencia ambiental para el cambio institucional. Se supone que las interrupciones en el equilibrio ocurren cuando hay rápidos brotes de cambio institucional seguidos de largos periodos de estancamiento. Esta intermitencia puede ser una explicación suficientemente clara después del hecho, pero también está cerca de ser tautológica.

6.2 El neoinstitucionalismo sociológico

La escuela del institucionalismo sociológico surge como parte de la teoría organizacional de los años setenta del siglo pasado. Esta corriente considera que los mecanismos y procedimientos organizacionales fueran vistos a la luz de prácticas culturalmente específicas y asimiladas dentro de las organizaciones no sólo para asimilar la eficiencia y los propósitos administrativos, sino también se revelan como resultado de los tipos de procesos asociados con la transmisión de prácticas culturales más generales.

La corriente sociológica tiene tres rasgos distintivos, a saber: i) tiende a definir a las instituciones de manera más general que los estudios de la elección racional, incluyendo no sólo las reglas, los procedimientos o normas formales, también los sistemas de simbología, los patrones morales que proporcionan los significados, los códigos que orientan la acción humana, así como los patrones morales; 2) comprende la relación entre las instituciones y la acción individual, en el sentido de que los individuos en un marco institucional han sido socializados en los roles organizacionales específicos, interiorizando las normas identificadas con los roles, arribando, de es manera, a que las instituciones afecten el comportamiento individual, pero partir de la acción recíproca; roles y organizacionales y acción cultural son formas complementarias; y 3) se refiere a que la acción individual surge con la interpretación. De ahí que se insista en que un individuo que enfrenta una situación dada debe encontrar las maneras de reconocerla y responder a ella con base en su experiencia organizacional (Perlman y Pineda, 2006: 83-86).

Los institucionalistas sociológicos le dan un lugar central “al asunto de la legitimidad o convivencia social, en el sentido de los acuerdos institucionales que se generan entre individuos y organizaciones. Por ello, le dan significado al Estado contemporáneo de amplia competencia regulatoria, pues impone prácticas públicas en organizaciones sociales, mediante el consenso y la legitimidad” (Perlman y Pineda, 2006: 85).

La teoría de la organización tienen larga tradición, pero desde la perspectiva neoinstitucionalista, la crítica hacia la racionalidad que emite la escuela Carnegie constituye el centro de esta perspectiva (Simón, 1992). Los límites inherentes del conocimiento –ya sea humano, organizacional y artificial- imposibilita una toma de decisiones racional. El tiempo y la información no son lo suficientemente extensos como permitir a los individuos calcular sus preferencias basadas en un gran balance de todas las alternativas y sus consecuencias. En cambio, las ventajas de una racionalidad acotada, como la dependencia en procedimientos operativos estándar, posibilitan a los individuos la toma de decisiones. De tal surte, la conducta no expresa preferencias sino resultados de numerosos medios que los individuos adoptan para sobrepasar los límites cognoscitivos. Los mismos procesos cognoscitivos no sólo son relevantes por unir actos individuales en decisiones organizacionales, sino que son esenciales para entender cómo incluso es posible la acción coordinada de individuos anárquicos.

6.3 El neoinstitucionalismo de la ciencia política

En ciencia política, el neoinstitucionalismo se refiere a la interpretación, a partir de los años ochenta, del institucionalismo clásico, corriente teórica centrada en el análisis del Estado y de sus aspectos formales (constitución, sistema de partidos, leyes electorales y la propia ciudadanía). En este sentido, la frontera que determina qué es y qué no es una institución se vuelve imprescindible y al mismo tiempo delicada. Para el neoinstitucionalismo político una institución es todo proceder del funcionamiento grupal, esto deja fuera instituciones informales como “normas sociales” o “cultura política”, pero al mismo tiempo toma en cuenta las normas políticas no reglamentadas de facto (Parra, 2005).

El nuevo institucionalismo de la ciencia política fija su atención en dos cuestiones centrales e interrelacionadas del análisis institucional. Por un lado, ¿Cómo explicar el origen y evolución de las instituciones?; por otro lado, ¿En qué medida las instituciones condicionan las preferencias individuales de los actores implicados en el proceso político? Ambas preguntas remiten a temas cruciales de la ciencia política contemporánea. La primera al fijar su atención en el análisis de los factores de emergencia, continuidad y cambio de un sistema institucional determinado, es decir, las variables explicativas del desarrollo institucional. La segunda, al focalizarse en la naturaleza de la dinámica estructura-agente, esto es, en el tenor de las relaciones entre las instituciones y la acción y, más concretamente, en el impacto de la configuración institucional sobre el comportamiento político.

Durante siglos, el análisis institucional, definido como el estudio de las reglas y procedimientos formales que conforman el sistema político estatal ha sido consubstancial a la ciencia política. Este interés por la configuración del Estado ha estado, por otra parte, desde siempre, vinculado a “una preocupación por el buen gobierno” (Peters, 2003: 26); inquietud intelectual asociada a partir del siglo XVIII a la defensa del sistema de gobierno liberal democrático como modelo de organización política (Marsh y Stoker, 1995).

Tras el auge alcanzado durante la primera mitad del siglo XX, institucionalismo clásico inició una fase de declive originada fundamentalmente por las críticas de las escuelas estructural-funcionalista y conductista. Estas corrientes pusieron entredicho la validez analítica del institucionalismo. Las críticas eran de tres tipos: a) cuestionaban el carácter teórico del institucionalismo clásico; desde su perspectiva, esta aproximación carecía de unas bases teóricas sólidas al privilegiar, con carácter general, por una parte, la descripción frente a la explicación y, por otra, el análisis de casos particulares frente a un uso extensivo de los estudios comparados. Estos elementos impedían la sistematización y, por tanto, la formulación de modelos teóricos generales; b) los estructural-funcionalistas y los conductistas criticaron el carácter normativo del institucionalismo clásico por considerarlo a-científico; como ha apuntado Guy B. Peters al respecto, la voluntad de vaciar contenido normativo la investigación en ciencia política deriva del “énfasis puesto sobre la idea de hacer ciencia en ciencia política” (Peters, 2003: 29). Y c) estas nuevas aproximaciones formulaba una crítica de fondo respecto al hecho de privilegiar las instituciones y normas como variables explicativas de los procesos políticos, en detrimento del comportamiento político.

Entre los años sesenta y ochenta, las teorías estructural-funcionalista y conductista tomarían el relevo del institucionalismo como corriente dominante en ciencia política. A pesar de ello, el institucionalismo no desapareció. Durante esos años, se multiplicaron, entre otros, los trabajos de comportamiento electoral, sobre el papel de los grupos de presión y de interés así como sobre los movimientos sociales (Ejemplo, Almond y Verba, sobre la cultura cívica). El renacimiento de las tesis institucionalistas a mediados de la década de los ochenta debe situarse en ese contexto. Se trata de una doble reacción frente a las críticas expresadas contra el institucionalismo clásico, por una parte, y al simultáneo desarrollo de las teorías estructural-funcionalista y conductista, por otra. Tal y como indica su nombre, el neoinstitucionalismo representa una recuperación y, a la vez, una nueva forma de enfocar la temática institucional. Frente al predominio de los enfoques basados en el análisis del comportamiento político durante las décadas de los años sesenta y setenta, el neoinstitucionalismo vuelve a hacer hincapié en la importancia de las instituciones como variables explicativas de los fenómenos políticos.

Destacan varios trabajos de March y Olsen, “The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life” (1984) y “Rediscovering Institutions: The organizational basis of politics” (1989), así como el libro de Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Theda Skopol publicado en 1985, titulado “Bringing the State Back In”.

Sus contribuciones marcaron el inicio de una etapa caracterizada por la recuperación de las instituciones al centro del análisis político así como por el cuestionamiento de los postulados teóricos estructural-funcionalistas y conductistas que sostenían el carácter meramente instrumental, y por lo tanto secundario, de las instituciones.

El neoinstitucionalismo introduce dos novedades principales. En primer lugar, amplía el concepto de institución y lo extiende al conjunto de procedimientos formales e informales que vertebran la acción política. En segundo lugar, el neoinstitucionalismo desarrolla y profundiza el institucionalismo clásico al plantear nuevas preguntas conceptuales que privilegian la formulación de respuestas explicativas y, por lo tanto, menos descriptivas.

6. 4 El neoinstitucionalismo económico

El neoinstitucionalismo económico encuentra sus orígenes en la teoría institucional clásica representada por Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley C. Mitchell (1898, 1904, 1971) la cual centra su teoría en que los individuos como agentes económicos con preferencias, están influidos por condiciones de las instituciones en las que se encuentran incrustados. A su vez, las instituciones son resultado de largos procesos de interacciones de los agentes sociales.

Uno de los conceptos del institucionalismo tradicional se refiere a la captación de hábitos y rutinas. Las rutinas son instituciones que incluyen la acción dominada por el interés propio, pero que al mismo tiempo afirman la existencia de diversas inercias de comportamiento humano.

Limitaciones de las capacidades cognitivas humanas en relación con los problemas de decisión reales que enfrentan en la vida cotidiana y limitaciones del tiempo real para pensar a fondo un problema hacen que la comprensión humana de una situación tiende a ser simplificada. Por estas razones, individuos, pero también organizaciones, recurren consciente e inconscientemente a rutinas que permiten orientar las actividades (Grandlgruber, 2004).

Los hábitos son por definición instituciones que se originan en la interdependencia de lo individual y lo colectivo y expresan la propensión a repetir una pauta de comportamiento previo (Corona, 2002). De esta manera, los hábitos permiten a las instituciones y organizaciones¹² asociar problemas repetitivos y situaciones difusas con información incompleta a reglas de decisión existentes. Por su estabilidad, los hábitos le permiten al actor enfrentar situaciones de decisión diversas con un bagaje conceptual acumulado en el pasado. Esto implica al mismo tiempo una rigidez que no excluye hábitos ineficientes o inadecuados (Grandlgruber, 2004).

Como bien entendió Veblen al definir a las instituciones como “hábitos de pensamiento decantados que son comunes en la generalidad de los hombres”, o “el surgimiento de procesos de rutinizados que son compartidos por un gran número de personas en la sociedad”, así el autor consideró a aquéllas “como un conjunto de hábitos y costumbres, maneras de hacer las cosas y formas de pensar acerca de las cosas, ambas aprobadas por prácticas repetidas en el tiempo y por la aceptación de la comunidad [...] La persistencia de las instituciones se derivaba principalmente de la incrustación de los hábitos de pensamiento y acción en las estructura social” (Veblen citado por Kalmanovitz, 2003: 193-194).

¹² En el marco teórico del neoinstitucionalismo económico es importante distinguir entre instituciones y organizaciones. Las primeras constituyen el conjunto de normas creadas por la humanidad; mientras que las segundas son las modalidades de cooperación y coordinación que asumen distintos individuos de manera consciente para reducir la incertidumbre, alcanzar objetivos comunes específicos y maximizar sus beneficios, todo ello en función de las oportunidades del marco institucional establecido. Es decir, las organizaciones son los jugadores del juego.

Aquí los primeros institucionalistas fueron influidos por la teoría de la evolución de Darwin, en el sentido de que las rutinas preservan el conocimiento, principalmente tácito, lo que permite distinguir a las instituciones que facilitan la conservación y transmisión de capacidades.

Otro concepto básico del enfoque tradicional de las instituciones se refiere a la *cooperación*, la cual es anterior y resultada de acuerdos para llevar a cabo la competencia en los mercados, pues aquella consiste en las relaciones sociales que agrupan las actividades de los hombres para alcanzar un cierto fin social. De acuerdo con Marx, el capital, es la relación básica que facilita la organización productiva en la fábrica. Pero también, dentro de la competencia existe la cooperación o pactos para disminuir los costos de transacción entre empresas, efectuados mediante relaciones mercantiles imbricadas en la circulación de capital. Por ende, se cuentan dos ámbitos de la cooperación: a) al interior de la empresa, y b) al exterior, entre los agentes económicos para regular la competencia (Corona, 2003).

Por su parte, el nuevo institucionalismo representado por Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass C. North, entre otros, aun cuando también se pregunta respecto al origen de las instituciones, entre ellas el mercado y el Estado, de su evolución, guardando similitud metodológica con la teoría evolucionista; se orienta a las reglas de juego que guían el comportamiento de los agentes en la sociedad fundamentales para explicar los fenómenos económicos, políticos y sociales.

El neoinstitucionalismo económico crítica la racionalidad instrumental de la microeconomía neoclásica que bajo los supuestos: maximización de la utilidad, racionalidad de la elección, escala de valores establecida, información y competencia perfecta y, por tanto, clarificación de los mercados, crean un vacío al no considerar el papel que desempeñan las instituciones, reglas y normas en el sistema socioeconómico.

Para Ayala Espino, la nueva economía institucional plantea que el mercado no se reduce a relaciones de precios y cantidades entre individuos (*homo economicus*) en las que la suma de todas las decisiones explica el funcionamiento del mercado (Villarreal, 1998), sino de acuerdo a Douglass North se requiere una “teoría de las instituciones (...), introducir en el mundo real con sus fricciones(...), los costos de transacción para iluminar los nudos ciegos que la miopía del modelo neoclásico les ha impedido observar” (Ayala, 1992: 12).

North señala que “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por el cual es la clave para entender el cambio histórico” (North, 1993: 13).

Las instituciones conforman no sólo la base de cualquier sistema político sino, además, es “innegable que afectan el desempeño de la economía (...) reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana” (North, 1993: 14).

Las instituciones, en un sentido amplio, son las reglas, normas, costumbres de operación del sistema, y al mismo tiempo las redes que sirven para enlazar y encauzar institucionalmente las relaciones de intercambio económico, social y político entre los subsistemas o distintos componentes del sistema (Rivas, 2003). Evidentemente un gobierno que se desenvuelve dentro de un marco de reglas claras, las cuales cobran vida a través de las instituciones, contribuye notablemente a generar un ambiente de mayor certidumbre en las sociedades.

El neoinstitucionalismo destaca en primer lugar, como es natural, la importancia de las instituciones partiendo de que conforman el cemento de la sociedad; en segundo lugar, busca combinar las teorías económicas y de las instituciones para analizar las interacciones sistémicas entre ambas; en tercer lugar, pretende romper y trascender los límites más estrechos de los modelos tradicionales.

Los estudiosos de este tema han elaborado una taxonomía básica de las instituciones que resulta de utilidad. Las instituciones –nos dicen- pueden ser formales como los sistemas legales, o informales, como los códigos de conducta, las costumbres y las convenciones, y pueden tener un carácter normativo o prescriptivo.

Las instituciones formales, por un lado pueden cambiar súbitamente como resultado de indecisión judicial o de un cambio político; en cambio las instituciones informales, en tanto se manifiestan en sistemas de creencias, tradiciones, costumbres o códigos de conducta, son mucho más resistentes a las transformaciones repentinas. Por ejemplo, la diferencia entre las reglas formales y las informales es solo de grado.

“Imaginemos un continuo que va desde un tabú, pasando por las costumbres y las tradiciones, hasta llegar a las constituciones nacionales o internacionales, como en el caso del acta constitutiva de las Organización de las naciones Unidas. Los esfuerzos por crear mejores gobiernos –es decir, instituciones-, como la infructuosa historia de la Constitución de la Unión Europea, son un buen ejemplo de las dificultades del proceso de institucionalización: las instituciones resultan provechosas sólo cuando las reglas sociales y los sistemas de creencias están listos para sustentarlas; de lo contrario son códigos huecos condenados al fracaso” (Elguea, 2008: 208).

Las reglas formales o instituciones formales incluyen reglas políticas y judiciales, reglas económicas y contratos entre particulares, y están ideadas para definir los límites de la acción, los beneficios garantizados y las obligaciones adquiridas, así como los castigos por infringirlas. Las reglas políticas, por ejemplo, definen la naturaleza del gobierno: sus principios, su estructura de decisiones y el control de su agenda. Las reglas económicas, por su parte, regulan aspectos como derecho de propiedad y las normas de intercambio. Las reglas sociales, por último, determinan los límites y las diferencias entre el comportamiento que es tolerado por una sociedad y el que es rechazado. Dentro de la jerarquía de las instituciones formarles la parte más alta, es decir, las constituciones políticas, es siempre más difícil de modificar que la más baja, como en los casos de los acuerdos y los contratos individuales (Elguea, 2008).

Williamson considera que “el neoinstitucionalismo trabaja en dos niveles: uno macro, constituido por el medio institucional o reglas de juego que constriñen las acciones de los agentes y las encausa, y un nivel micro, en el que operan las instituciones de gobierno sobre los agentes económicos, como los mercados, los cuasimercados y las estructuras jerárquicas de contratación (empresas y burocracias públicas)”, citado por (Kalmanovitz, 2003: 192).

Elemento central de este enfoque es que la calidad de las instituciones, de sus leyes, sus ordenamientos, disposiciones y normas formales e informales se traducen en una determinada calidad de la economía que se mide por el nivel de los costos de transacción, restricciones de derechos de propiedad, costos de información, el análisis económico del derecho, de los incentivos, de la agencia, las fallas del mercado y las fallas del gobierno, etcétera. De esta manera, se está frente a un enfoque transdisciplinario que enriquece el debate y la investigación, convirtiéndose en el nuevo paradigma dominante del pensamiento de las ciencias sociales.

El estudio de las instituciones hoy en día, no basta con tomar tan solo una disciplina, sino hace falta retomar diversos enfoques para tener un estudio más profundo y completo, lo cual hace que el neoinstitucionalismo se constituya en una unidad de análisis multidisciplinario.

El neoinstitucionalismo económico se preocupa más por el impacto de las instituciones en el comportamiento de los actores sociales, políticos y económicos y en su desempeño a través de instituciones. Así pues, para este enfoque el cambio institucional es un evento discreto y no un proceso permanente de ajuste y aprendizaje, lo que significa que el cambio en las instituciones ocurriría cuando la institución ha fracasado en su intento de satisfacer los requerimientos para los que se formó, es decir, el cambio institucional iniciaría cuando las instituciones son ineficientes en el momento de realizar su encomienda para la que fueron diseñadas y creadas.

El nuevo institucionalismo presupone ser un enfoque sumamente dinámico en el estudio de las instituciones, de cambio institucional y de las diversas dinámicas que influyen en las instituciones y en los individuos, respectivamente. De ahí, que se parte de la premisa de que las instituciones son creación humana, por ende, evoluciona y son alteradas por los seres humanos. El que una institución sea estable no implica que acuse cambios. Por tanto, el cambio institucional es de gran importancia para el análisis institucional.

6.5 Categorías básicas del neoinstitucionalismo económico

El neoinstitucionalismo económico abrevia de varias categorías que permiten entender mejor este enfoque, y para propósitos del trabajo analizaremos los términos de cambio institucional, costos de transacción y derechos de propiedad.

Cambio institucional

Dentro del neoinstitucionalismo una cuestión que ha demandado atención está referida al “cambio institucional” el cual delinea la forma en que la sociedad evoluciona en el tiempo y es, a la vez, clave para entender el cambio histórico.

Para North, el cambio consiste en “ajustes marginales al conjunto de reglas, normas y cumplimiento obligatorio que constituyen el marco institucional. La estabilidad general de un marco institucional permite el intercambio complejo a través del tiempo y del espacio, por lo que será útil revisar las características de estabilidad para mejorar nuestra comprensión de la naturaleza del proceso del cambio incremental” (North, 1993: 110).

Para Powell y Di Maggio (1999), el cambio es una lenta evolución de las tradiciones y valores institucionales que nadie puede predecir y controlar. March y Olsen visualizan el cambio institucional como resultado de la interacción entre institución y medio ambiente¹³. Su argumento central es que el ritmo de las transformaciones en el medio ambiente es mucho más rápido de lo que pueden ser las transformaciones de las rutinas organizacionales de las instituciones (Vergara, 1997).

Por lo tanto, el cambio es consecuencia de las acciones de individuos y organizaciones (March y Olsen, 1997) que, debido a nuevas características en el medio ambiente, se ven obligados a iniciar un proceso controlado de adaptación a las nuevas circunstancias (Vergara, 1997).

¹³ El término medio ambiente vinculado a las organizaciones será entendido como el conjunto de factores culturales, políticos, sociales, tecnológicos y legales que influyen en su comportamiento y en la definición de sus relaciones con otras organizaciones.

Es lo que March y Olsen denominan reforma institucional, la cual puede ser entendida como un conjunto de acciones que aspiran a modificar de manera deliberada la estructura y cultura de una organización.

March y Olsen argumentan que la reforma institucional es un proceso de adaptación que ocurre con base en interacciones entre el medio ambiente e institución. Por una parte, tenemos la inercia de las rutinas y otras prácticas institucionales tendientes a la estabilidad; por otra, las presiones que el medio ambiente ejerce sobre la institución para que cambie.

Todo proceso de cambio requiere, a su vez, de un proceso de adaptación, en donde afrontar nuevas situaciones se presenta en forma paulatina, y se manifiesta una interacción entre las instituciones y los procesos políticos, lo que Thelen y Steinmo denominan dinamismo institucional, del cual identifican cuatro fuentes (citado por Contreras, 2010):

- Los grandes cambios en el contexto socioeconómico o político producen una situación en la cual las instituciones latentes se convierten en relevantes con implicaciones en los resultados políticos.
- Los cambios en el contexto socioeconómico o político pueden producir una situación en la cual las viejas instituciones son puestas al servicio de distintos fines, en escenarios con nuevos actores, quienes persiguen nuevos objetivos a través de instituciones existentes.
- Los cambios exógenos pueden producir un cambio en los objetivos o estrategias perseguidas dentro de las instituciones existentes; esto es, los viejos actores adoptan nuevos objetivos dentro de viejas instituciones.

Los actores políticos ajustan sus estrategias a los cambios en las instituciones; esto puede ocurrir en momentos de cambio brusco, pero también pueden ser el producto de un cambio paulatino resultado de luchas políticas o de estrategias progresivas.

El dinamismo institucional destaca el carácter incremental de las transformaciones institucionales, por eso puede ser útil retomar el concepto de innovaciones limitadas de Weir (Contreras, 2010), quien considera que la interacción de las nuevas ideas con la política en el tiempo crean un patrón de innovación limitada (*bounded innovation*), en el cual es improbable que algunas ideas puedan influir en la política.

El nuevo institucionalismo presupone ser un enfoque sumamente dinámico en el estudio de las instituciones, de cambio institucional y de las diversas dinámicas que influyen en las instituciones y en los individuos, respectivamente. De ahí, que se parte de la premisa de que las instituciones son creación humana, por ende, evoluciona y son alteradas por los seres humanos.

El que una institución sea estable no implica que acuse cambios. Por tanto, el cambio institucional es de gran importancia para el análisis institucional.

Costos de transacción

El tema de los costos de transacción que determinan las instituciones es una de las contribuciones importantes de la escuela económica.

El propósito central es demostrar la importancia de la comparación de diferentes arreglos institucionales (transacciones, contratos, incentivos, jerarquía, gobierno y dirección) y esquemas de organización en los mercados para la selección de planes óptimos de producción más allá de los costos de insumos y las tecnologías como se conciben tradicionalmente.

Los costos de transacción son una variable que puede explicar los diferentes niveles de desempeño económico de la economía o los agentes, en términos de productividad, eficiencia y equidad. Éstos se pueden subdividir en tres órdenes de elementos: costos de información, costos de negociación y costos de vigilancia y ejecución (entendido como la fuerza necesaria para imponer el cumplimiento de los contratos).

Siguiendo las ideas de North, los costos de transacción son los costos de organización e integración humana, se puede decir, que son los costos de establecer y medir los atributos de la producción, de políticas o de los bienes y servicios en el mercado y los costos de la obligación al cumplimiento de acuerdos entre los participantes de una sociedad.

En las últimas décadas, la teoría económica neoclásica sólo se había preocupado por estudiar el costo de transformación o producción, ignorando o dejando a un lado el costo de transacción, los mismos eran considerados nulos, dentro de un entorno en donde la información era completa y perfecta, siendo de esta manera irrelevante asumir su existencia.

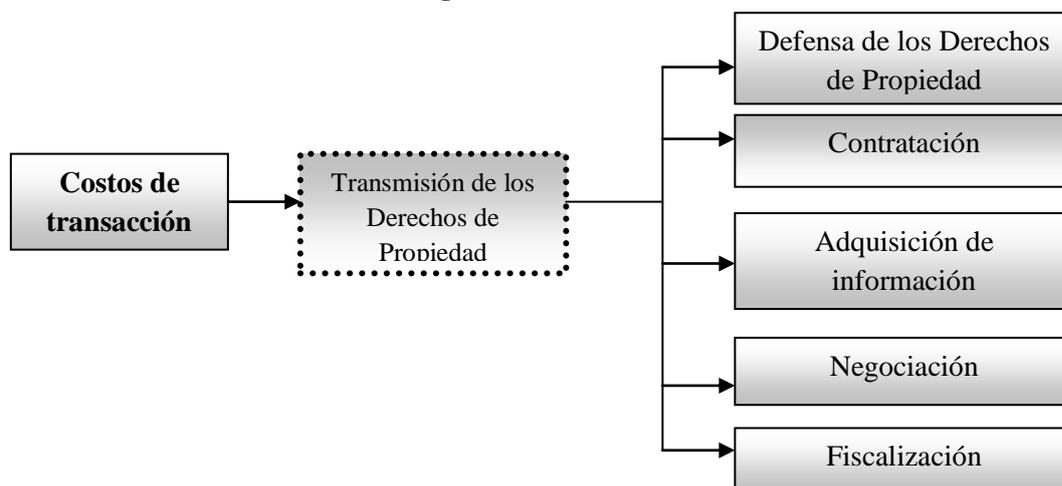
“Son los costos de transacción que explican, como dado, la capa institucional de la producción.

Costos de producción determinan elecciones técnicas (de sustitución), pero costos de transacción determinan qué etapas del proceso de producción se asignan a la institución del sistema de precios y cuáles a la institución de la empresa.

Los tipos de costos son lógicamente distintos; son ortogonales uno con el otro” (Grandlbrugger, 2004:27).

Ahora bien, los costos de transacción surgen de la transferencia de los derechos de propiedad, los mismos incluyen costos institucionales, tales como, costos de negociación, diseño, información, vigilancia, y cumplimiento de contratos y protección de los derechos de propiedad. (Véase figura 1)

Figura 6.1 Costos de Transacción



Hoy en día los institucionalistas han demostrado que los costos de transacción incluyen, entre otras cuestiones, la definición, protección e imposición de derechos de propiedad sobre los bienes o servicios: el derecho a usarlos, el derecho al ingreso que se derive de su uso, el derecho a excluir a los demás de este derecho, y el derecho de intercambiar este derecho por otro.

Como se puede observar, los costos de transacción están presentes en (Nienstaedt, 2005):

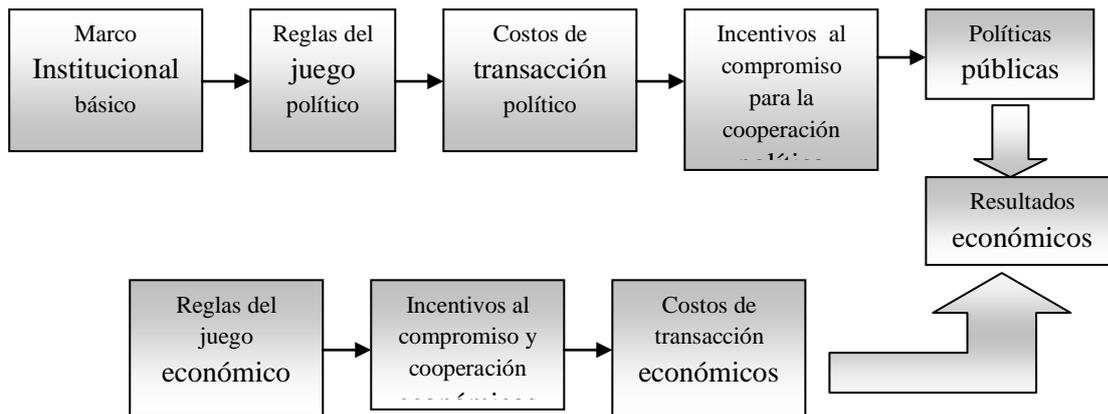
- Búsqueda de información sobre precios, calidad, disponibilidad de insumos, como también de las condiciones del mercado.
- Regateo entre compradores y vendedores para fijar precios y cantidades, todo lo necesario para llegar a un acuerdo.
- Protección de los derechos de propiedad.
- Inicio de un nuevo negocio: permisos y licencias.
- Regulación de las empresas: marco legal, etc.

De este modo, el papel que tienen las estructuras institucionales bien establecidas inciden directamente sobre el cumplimiento de los derechos de propiedad, la ecuanimidad de la aplicación en las leyes y normas, en fin, la puesta en práctica de una estructura formal e informal que garanticen la observancia efectiva de las instituciones, que generen incentivos aumentando la certidumbre y de una manera u otra abaratar los costos de transacciones.

Desde el punto de vista político y de acuerdo con Ayala Espino, los costos de transacción se estudian en la elaboración de las políticas monetaria y fiscal para analizar los intercambios que ocurren en dicho proceso. Siendo necesario considerar los siguientes elementos (Ayala, 2002):

- I) La interacción política apreciada como un conjunto de relaciones contractuales.
- II) Las instituciones como las reglas del juego político, influyen decisivamente en los incentivos de los agentes.
- III) Las estructuras de gobierno, los mecanismos y normas de organización son importantes en la relación instituciones-resultados.
- IV) La noción de perspectiva intertemporal. Esto quiere decir que los incentivos que se generan en las transacciones políticas pasan por diferentes etapas para cada agente.

En la siguiente figura se ilustra la importancia que tienen las instituciones, ya que proporcionan la estructura de incentivos para incidir en los valores de los costos de transacción:

Figura 6.2 Análisis Político de Costos de transacción: Secuencia lógica

Fuente: C.

Arias y Caballero. “Instituciones, costes de transacción y políticas públicas; un panorama”, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo, España. Pág.100. Citado por Mariana Nienstaedt y Denirce Zerpa (2005) El marco institucional del Banco Central de Venezuela, p. 51, edición electrónica a texto completo en [http:// www.eumed.net/libros/](http://www.eumed.net/libros/) p. 53.

Se puede apreciar que el marco institucional es la base fundamental en la formación de costos de transacción y resultados económicos a los cuales los agentes llegan luego de haber realizado sus intercambios mediados, por las políticas públicas.

De esta manera, los costos de transacción influyen en los mercados políticos y en el grado de eficiencia de las transacciones que en éstos se efectúan a la hora de diseñar una política de fiscal y monetaria. Dándole así importancia a la estructura institucional que actúa como un conjunto de reglas que incentivan a la elección de los sujetos políticos, determinando así una salida política.

Derechos de propiedad

La teoría de los derechos de propiedad analiza las elecciones económicas de los agentes y postula que los derechos son instituciones estratégicas para inducir o bloquear la formación de estructuras de incentivos, para intercambiar activos, invertir, ahorrar, trabajar e incluso asignar recursos para innovar tecnologías (Corona, 2002).

En opinión de los economistas Armen Alchian, Ronald Coase y Harold Demsetz, los derechos de propiedad especifican las relaciones sociales y económicas que deben observar las personas al utilizar los recursos escasos, incluyendo no sólo los beneficios que se permiten disfrutar a los propietarios, sino también los daños a otros que se permite causar (Kamerman y Khan, 1993).

En este sentido, los derechos de propiedad representan una ventaja sobre la anarquía porque imponen un orden social frente a cualquier otro estado. Esto es así, porque las leyes o reglamentos restringen la conducta y elecciones egoístas de los individuos. Los agentes que incumplan los derechos de propiedad serán sancionados coercitivamente por el Estado.

Desde un punto de vista abstracto, Gary Becker los define como el derecho a usar, administrar al ingreso, consumir o destruir, modificar y transmitir. El alcance real de los derechos de propiedad va a depender de la interpretación y aplicación de la ley.

La forma como el Estado defina y proteja los derechos de propiedad a través del tiempo puede crear perdurables instituciones formales que fortalezcan las organizaciones y así asegurar el uso eficiente de las metas que se establezcan las mismas (Nienstaedt, 2005).

En este sentido, los derechos de propiedad tienen ciertos atributos que los convierten en instituciones estratégicas porque (Nienstaedt, 2005):

- Concentran peculiaridades que ninguna institución, restricción, derecho u obligación posee.
- Inducen o bloquean la formación de estructuras de incentivos para transar, invertir, ahorrar, innovar, entre otros.

En suma, el cumplimiento de los derechos de propiedad en una economía puede facilitar la comprensión sobre cómo se desenvuelven las decisiones de los agentes económicos en cuanto al desarrollo de actividades legales productivas. Para ello, resulta indispensable que exista un estatuto legal coherente y bien definido que exprese cuales han de ser los mecanismos de acción permisibles dentro del área en que se desenvuelven, generando el aumento de la credibilidad en los hacedores de política, por parte de la colectividad en general.

6.6 Consideraciones finales

La idea de desarrollo se percibe en la concurrencia de una diversidad de elementos económicos, políticos, ideológicos y de orden pragmático. Ello significa que no exista una teoría específica sobre el desarrollo y hace difícil el estudio de la especificidad del término conceptual dada la pluralidad de métodos, objetos de estudios y esquemas teóricos. Desde el paradigma *kuhniano* esto podría interpretarse como un fallo en encontrar un paradigma que orientara esta tarea en una dirección determinada.

A pesar de ello, la literatura respecto a las instituciones se ha fortalecido en últimas décadas para abordar el estudio del desarrollo. De acuerdo con Douglas North, hay dos fuerzas que condicionan la pauta de cambio institucional: los retornos crecientes y los elevados costes de transacción característicos de los mercados imperfectos. Con retornos crecientes las instituciones importan y pautan el desarrollo económico a largo plazo. Pero en la medida en que los mercados sean competitivos, la pauta a largo plazo es eficiente en el sentido de producir crecimiento económico.

Así tenemos, que los distintos aspectos recogidos hasta aquí sobre desarrollo ha ido abriendo la idea de que el desarrollo es un proceso integral y que su concepción requiere de una intertransdisciplinariedad con una visión global.

6.7 Referencias

Ayala Espino, José (2002). Fundamentos institucionales del mercado. México, UNAM, Facultad de Economía.

Ayala Espino, José (1992). Límites del Mercado. Límites del Estado. México: INAP.

Ayala Espino, José (2011). Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. México: Fondo de Cultura Económico.

- Corona Treviño, Leonel (2002). *Teorías económicas de la innovación tecnológica*. México: IPN-CIECAS-ESE-UNAM,
- Elguea, Javier. *Razón y desarrollo* (2008). *El crecimiento económico, las instituciones y la distribución de la riqueza espiritual*. México: El Colegio de México,
- González Arencibia, Mario (2006), “Una gráfica de la Teoría del Desarrollo. Del crecimiento al desarrollo humano sostenible”, La Habana, Cuba,
Recuperado de <http://www.eumed.net/libros/2006/mga-des/>
- Gandlgruber Bauer, Bruno (2004), “Abrir la caja negra: teorías de la empresa en la economía institucional”, en *Análisis Económico*, XIX (41), 19-58,
Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/413/41304103.pdf>
- Herbert A. Simon (1992). *El comportamiento administrativo*. Madrid: Aguilar.
- Immergut, Ellen M. (2006), “El núcleo teórico del nuevo institucionalismo”, en Alarcón Olguín, Víctor (coord.), *Metodologías para el análisis político. Enfoques, procesos e instituciones*, México: UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés editores.
- Kalmanovitz, Salomón (2003), “El neoinstitucionalismo como escuela”, en *Revista de Economía Institucional*, 5 (9), 189-212, Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41900909>
- Kamerman, Sheila B. y Kahn, Alfred [comps.] (1993). *La privatización y el Estado benefactor*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kuhn S., Thomas (1982). *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- March, James y Johan Olsen (1997), *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*, México: Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Marsh, David y Stoker, Gerry (eds.). *Teorías y métodos de la ciencia política*. Madrid: Alianza.
- Nienstaedt, Mariana y Denirce Zerpa (2005) *El marco institucional del Banco Central de Venezuela*, p. 51, edición electrónica a texto completo en <http://www.eumed.net/libros/>
- Parra, José Francisco (2005), “Liberalismo: nuevo institucionalismo y cambio institucional”, en *Revista Política y Cultura*, 5 (24), 31-61,
Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=26702403>
- North, Douglass (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Perlman Bruce J. y Pineda, Juan de Dios (2006), *Nuevo institucionalismo e institucionalidad en México*. Universidad Autónoma del Estado de México, The University of New México, México.
- Peters, Guy (1999), *Institutional Theory in Political Science. The New Institutionalism*, Londres-Nueva York.

Peters, Guy (2003), *El nuevo institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*. Barcelona: Gedisa.

Powell, Walter y Paul J. DiMaggio [comps.] (1999), *El Nuevo Institucionalismo en el análisis organizacional*, México: Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, UAEM.

Rivas Leone, José Antonio (2003), “El neoinstitucionalismo y la revalorización de las instituciones”, en *Reflexión Política*, 5 (9), 37-46,
Recuperado de <http://biblma.pcp.mx/archivos/Neoinstitucionalismo%20y%20revalorizacion.pdf>

Vargas, J. (2005), “Emergencia del nueva cultura institucional: impacto en las transformación del escenario de la globalización económica”, en *Economía, Sociedad y Territorio*, V (17), 27-61,
Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/111/11101703.pdf>

La importancia del derecho de propiedad en el desarrollo económico

Roberto Sanromán

R. Sanromán

Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n
Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México
r_sanromán31@hotmail.com

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

The right of private and of the nation in economic development property has been protected by the institutions as a necessary step to securing the welfare of the community environment. As economic development is a process in which the contexts of goods and services are in growing state and get all social groups, members of a society.

7 Introducción

A lo largo del presente artículo serán tratados los antecedentes del derecho de la propiedad y su desarrollo económico a groso modo desde su origen en Roma, la Edad Media, hasta nuestros tiempos modernos, hablaremos sobre el derecho vinculado con la propiedad y la importancia que ha tenido, tanto de manera interna, como es el caso de la propiedad pública, -en especial la materia del petróleo- y la privada, la que es de cada individuo; así como en el exterior y su efecto globalizador y la atracción de las inversiones que benefician a México, por lo que de alguna manera se da pauta para que los extranjeros participen en el derecho de propiedad en el territorio y bienes mexicanos, ante tal situación también debemos tener presente, las instituciones para su protección, su razón de ser como puede ser la intervención del Banco Central en materia de inversiones del Petróleo.

Por lo que se abordará de manera general, la reforma constitucional en materia de petróleo y cómo ha repercutido de manera importante en nuestra sociedad. Debido a la modernización y la aparición de nuevas circunstancias, como es el caso de la suscripción de tratados comerciales internacionales que se han dado en la sociedad mexicana, también como ya se ha plasmado, por los efectos de la globalización y la vida internacional de la comunidad de los países miembros de la misma. Y como un medio de mejora en la explotación, producción y venta del petróleo y sus derivados, propiedad de la Nación.

Por otra parte, hablaremos del patrimonio como fragmento de la propiedad privada, las leyes que han protegido la propiedad y el impacto económico que representa en nuestra sociedad y en el ámbito internacional. Sustentaremos el predominio de la propiedad individual frente a la sociedad en busca del bienestar general de la colectividad y el impacto que ha tenido en el desarrollo económico del país y en el contexto internacional, sin lugar a dudas el derecho de propiedad es una institución que a lo largo de la historia se ha protegido por los distintos organismos públicos, como un medio importante para el desarrollo del Estado y de la persona dentro de la sociedad en que vive.

7.1 Antecedentes del derecho de propiedad y su protección por las instituciones

El derecho se ha definido como un conjunto sistemático de normas jurídicas que regulan la conducta del ser humano tendiente a un bienestar general, entendido éste como normas jurídicas de carácter obligatorio, interrelacionándose entre sí, para el logro de una convivencia pacífica y sana dentro del grupo social a que va dirigido en busca de su desarrollo integral de la persona y de la sociedad.

La autoridad debe cumplir sus fines para lo cual fue creada, por lo que existen medios para su cumplimiento, es decir; “El derecho procura la paz y armonía sociales, mediante el orden, la sociedad realiza los fines que le son propios, y que no son otros que la consecución del Bien Común.” (Moto, 2001:4). Por lo que se puede reafirmar que, uno de los aspectos más importantes es la creación de normas jurídicas justas, que den seguridad jurídica y certeza, según las necesidades de cada grupo a que va dirigida, “(...) el derecho no ha nacido en la vida humana por virtud del deseo de rendir culto u homenaje a la idea de justicia, sino para colmar un ineludible urgencia de seguridad y de certeza en la vida social (...)” (Recasens, 2002:220).

Es así que la propiedad privada se origina como una necesidad del ser humano para su desarrollo social. La autoridad debe dar seguridad y certeza en el derecho de propiedad de los individuos en el seno social, claro está, con las limitaciones que se establezcan de la misma y en consecución del bienestar general. De acuerdo a lo anterior se puede afirmar: “La propiedad, como la familia y la organización política (polis, imperio, Estado), es una institución fundamental en la formación y evolución de la vida social y la cultura en general 2” (Aguilar, 2008:43).

Conforme a lo anterior, las instituciones son un factor importante para el logro de la protección de la propiedad privada y la de la Nación, por ello es importante resaltar, que las instituciones son creadas por la política que ha de seguirse en una época determinada, pero que ante todo deben buscar el orden social y la convivencia, por lo que cualquier cambio institucional obedece a las necesidades de la sociedad. Una institución no es creada de manera arbitraria o caprichosa ha de buscar el beneficio de la colectividad. Las instituciones han de tener permanencia, también deben ser dinámicas, es decir en constante cambio adaptándose a la sociedad y protegiendo el derecho de propiedad al que nos hemos estado refiriendo.

Se han dado varias definiciones de Institución, conforme a lo siguiente: “del latín institutio-
nos. Establecimiento o fundación de algo. 2 Cosa establecida o fundada. 3. Organismos que desempeña una función de interés público, especialmente benéfico o docente. 4. Cada una de las organizaciones fundamentales de un Estado, nación o sociedad (...) 7. Órganos constitucionales del poder soberano en la nación (...) Tener en una ciudad, empresa, tertulia, o cualquier agrupación humana el prestigio debido a la antigüedad o a poseer todos los caracteres representativos de aquella.” (Diccionario Legua Española, 2001:871).

El origen de las instituciones son un factor importante en el avance de las civilizaciones, ya que las instituciones son un medio para el desarrollo de la sociedad y a su vez un freno en los abusos de la autoridad.

Las instituciones deben buscar un desarrollo pleno de las personas, tanto en lo material como en lo intelectual, también es importante considerar que las personas que dirigen las instituciones deben ser ejemplares y han de buscar el Bien General de las colectividad, en esa medida se logrará un desarrollo pleno, pero también es importante mencionar que la sociedad no puede vivir fuera del contexto internacional ya que la constante comunicación y los acuerdos que se den entre distintas instituciones a nivel nacional e internacional logra un mejor entendimiento entre las naciones y a su vez una armonía social como jurídica.

A mayor abundamiento, “El control del ser humano sobre las cosas, que tiene el carácter de ser reconocida por la sociedad y se considera más o menos permanente y exclusivo, se denomina propiedad.

El sistema de propiedad puede ser de dos tipos básicos: Privada o colectiva, con sus variantes. Como institución concreta, económica de la sociedad, la propiedad parece estar en todas las culturas y épocas.” (López, 2005:112).

Al referirnos a la propiedad privada debemos tener presente, que en Roma era considerada un derecho real por excelencia que otorga a su titular un sin número de facultades, dentro de las que se destacan: el uso, goce, disfrute y la disposición, es decir, su titular puede utilizarla como mejor le parezca, pero sin afectar a terceros; al gozar obtiene satisfacción de la misma; en el disfrute puede obtener frutos y al disponer tiene la posibilidad de transmitirla por cualquier medio, compraventa, permuta, donación, otras es decir, puede enajenarla.

En el derecho romano la propiedad, era un derecho muy importante, por lo que se afirma: “Es el derecho de propiedad el derecho real por excelencia, el más importante de esta clase de derechos, por ser el más extenso en cuanto a su contenido, y también porque es el derecho real originario y conceptualmente fundante de los otros derechos que autorizan a actuar sobre las cosas, ya que todos ellos suponen la existencia previa de la propiedad para poder estructurarse.” (Morineau et al, 1998:121).

Como se puede apreciar, los romanos, con su gran sistema jurídico que los caracterizaba consideraban el derecho de propiedad originario y también reglamentaron la propiedad privada y tenían siempre presente el interés social.

Otro antecedente importante a considerar es que: “En el Estado feudal la propiedad o dominio otorgó el imperio. Todo el Estado descansaba en este principio: los señores feudales, por razón del dominio que tenían sobre ciertas tierras, no sólo gozaban del derecho de propiedad en el sentido civil, para usar disfrutar y disponer de los bienes, sino que también tenían un imperio para mandar sobre los vasallos que se establecieron en aquellos feudos. El señor feudal se convirtió así en un órgano del Estado.” (Rojina, 2007:81.)

En el correr de los años, dicho poder del rey se va limitando, como es el caso del surgimiento de la división de los poderes. También surge la posibilidad de demandar al Estado, por lo que dicho poder absoluto del monarca se ve limitado, es así que se da el surgimiento del derecho administrativo, en virtud de que se busca regular la organización y funcionamiento del poder ejecutivo.

Lo que se puede sostener, es que la propiedad privada se limita en función de la protección de la colectividad que prevalece sobre la propiedad particular. Como nos podemos dar cuenta la propiedad es un derecho real por excelencia, es decir, es el poder inmediato que se ejerce sobre una cosa y se hace valer frente a todos los hombres. De acuerdo a lo anterior, dicha potestad es actual, en la que no existe intermediario y se ejerce sobre una cosa y todos los hombres tienen el deber de respetar.

A pesar de que sobre la propiedad se tiene un aprovechamiento jurídico, tiene una consecuencia económica, lo que significa un contenido patrimonial que se encuentra en movimiento, debido a las operaciones o transacciones que se realizan en sociedad, como puede ser por la celebración de distintos contratos que pueden originar un derecho real como es el de propiedad.

La propiedad debe tener una función social, ya desde la antigüedad, era considerada la propiedad privada al Bien Común, es decir un bien particular, pero para todos los hombres, que cada individuo logre satisfacer sus necesidades terrenales y esto lo lleva al bienestar de la colectividad, por lo que para Santo Tomás consideraba : “la Institución de la propiedad privada es el mejor medio de bienes, comunes por destino, sirvan más eficiente, ordenada y pacíficamente a la satisfacción de las necesidades de todos los hombres.

De aquí se sigue que Santo Tomás no legitima cualquier institución de propiedad privada, sino únicamente aquellas que cumplan esta finalidad. (...) Para Santo Tomás, el derecho de propiedad privada se limita al derecho de administrar y de dispensar con miras al bien propio y al de la comunidad” (Scheifler, 1979:63, 64,65).

A medida que avanza el tiempo, la historia nos va reflejando distintos enfoques que se le han dado a la propiedad, es interesante resaltar que: “La Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano del 16 de agosto de 1789, emanada de la Revolución, consagra el derecho de propiedad como un derecho sagrado e inviolable.

La propiedad es, según esto, un derecho natural del hombre sobre las cosas. Es un poder sobre las cosas, necesario para garantizar el ejercicio de la libertad.” (Aguilar, 2008: 27). En la medida que una persona tiene una cosa como propiedad se le protege su libertad como un medio de cumplir sus fines sociales en busca de un bienestar general, garantizando su segundo bien preciado que es la libertad, ya que el primero es la vida, sin embargo hay que tener presente que la persona debe cumplir con las necesidades que le señale la sociedad y ésta debe proteger el derecho de propiedad, en el desarrollo económico, en consecución de bien común.

Según lo señalado: “Las garantías de propiedad son aquellas dirigidas a procurar que se respeten las facultades del propietario de usar, disfrutar y disponer de las cosas que conformen su patrimonio.” (Aguilar, 2010:122).

En la medida que exista el respeto al patrimonio de las personas y en particular la libertad del manejo y disposición de la propiedad y con excepción de sus limitaciones se estará cumpliendo con una de las funciones principales del Estado y así legitimará sus existencia frente a la sociedad por la cual existe. Cabe hacer mención que “(...) en el derecho actual la propiedad es un derecho que ha dejado de ser absoluto o ilimitado, como lo fue en el derecho Romano y hasta el siglo XVIII (...).

Es un derecho absoluto, es decir, ilimitado, oponible por el propietario frente al Poder Público, actualmente como ya se dijo, la propiedad es un derecho limitado en función del interés público de la colectividad social. Interés que prevalece sobre el interés privado del propietario;(…), que impone a la propiedad privada diversas limitaciones, contenidas en el artículo 27 de la Constitución” (Galindo, 2004:20).

7.2 Aspectos particulares del derecho de propiedad y el patrimonio

Al hablar de patrimonio y de acuerdo al derecho mexicano lo entendemos éste, como el conjunto de bienes derechos y obligaciones valorizables o cuantificables en dinero o numerario y que posee una persona, para cumplir con sus necesidades.

Por lo tanto el patrimonio es un aspecto importante para el hombre y la sociedad en su desarrollo económico, ya que al encontrarse en movimiento éste último, se satisfacen bienes y servicios que son necesarios para el desarrollo de la colectividad y así el Estado cumple con uno de sus fines primordiales, que es el desarrollo de la sociedad y en particular de la persona.

Los puntos de vista sobre la concepción de la propiedad, como lo hemos podido ver a lo largo de la historia son diversos, como es el caso de que queda protegido por el derecho natural, pero se puede destacar que: “En materia de propiedad, el modelo económico de la Constitución mexicana se rige por el predominio de la sociedad sobre el individuo.

Rechaza la idea liberal de que la propiedad privada, por lo menos la inmobiliaria, sea un derecho natural y la concibe como derivada de la propiedad originaria de la Nación sobre las tierras y las aguas” (Andrade, 2008:495).

Lo anterior nos viene a ratificar el carácter de derecho real de la propiedad privada sobre bienes raíces ya que, como se afirma es derivada de la Nación y la preeminencia sobre la sociedad.

Existen en la Constitución Federal disposiciones, en materia de propiedad y económica dentro de las que se establecen lineamientos de la propiedad tanto pública como privada y sus limitaciones, dentro de las que también se hace mención a la Reforma Constitucional en el área del petróleo como un bien de la Nación Mexicana y en consecución del bienestar de la población integrante de la colectividad, de las que podemos destacar algunos aspectos que son de nuestro interés plasmados en los artículos 25 al 28 y que a continuación se citan.

El artículo 27, que entre otras cosas dispone: “ La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada (...) -Como se ha dicho la propiedad privada tiene limitaciones y debe cumplir una función social, en tal efecto continúa el precepto- “ La Nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte en interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar de su conservación, lograr el desarrollo equilibrado del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural y urbana (...)”.

El artículo 25 contiene, entre otras cosas “(...) El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de las libertades que otorga esta constitución “.

-Los distintos grupos, tanto social, público y privado deben participar en la vida económica de la Nación, como se afirma en dicha disposición – “Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación (...)”

El artículo 26, a la letra dice, entre otras cosas: “El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación (...)”

El Estado tiene la responsabilidad de proteger la propiedad privada, así como la planeación y el crecimiento económico sustentado en un derecho de propiedad, como un derecho real perpetuo, haciendo participar a los sectores: público, privados y social- para el desarrollo de las actividades que son inherentes a la Nación en busca del bienestar general.

En el desarrollo del presente sexenio se han suscitado distintas reformas a un sin número de leyes, -tales como la energética, la financiera, la educativa-, no cabe duda de que México avanza en el proceso globalizador y actualización de su sistema jurídico y económico.

Existen exigencias internacionales como es el caso de cumplimiento de los tratados internacionales, tales como el que suscribió México con Estados Unidos, Canadá, por mencionar alguno que dan pauta al acomodo en su contexto, así como una modernización de muchas disposiciones jurídicas y una procuración de justicia expedita y rápida.

Debido a su importancia, tanto en el aspecto económico como de propiedad, en lo que se refiere al petróleo, tenemos la reforma energética que se permite de acuerdo a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la participación de particulares en la explotación, a través de contratos, y la intervención del Banco Central, de conformidad con lo regulado en parte del artículo 28 que dice: (...).

El Estado contará con un fideicomiso público denominado Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo, cuya Institución Fiduciaria será el Banco Central y tendrá por objeto, en los términos que establezca la ley, recibir, administrar y distribuir los ingresos derivados de las asignaciones y contratos a que se refiere el párrafo séptimo del artículo 27 de esta Constitución, con excepción de los impuestos (...).

Y el artículo 27 en el séptimo párrafo dispone: Tratándose del petróleo y de los hidrocarburos sólidos, líquidos o gaseosos, en el subsuelo, la propiedad de la Nación es inalienable e imprescriptible y no se otorgarán concesiones. Con el propósito de obtener ingresos para el Estado que contribuyan al desarrollo de largo plazo de la Nación, ésta llevará a cabo las actividades de exploración y extracción del petróleo y demás hidrocarburos mediante asignaciones a empresas productivas del Estado o a través de contratos con éstas o con particulares, en los términos de la Ley Reglamentaria. Para cumplir con el objeto de dichas asignaciones o contratos las empresas productivas del Estado podrán contratar con particulares.

En cualquier caso, los hidrocarburos en el subsuelo son propiedad de la Nación y así deberá afirmarse en las asignaciones o contratos.

De acuerdo a lo anterior, el manejo de la propiedad y la utilización de los recursos naturales, como es el caso del hidrocarburo, deben dar certeza y seguridad a la Nación, por lo que se afirma: “(...) El hecho de que los hombres al producir Derecho tratan de dar certeza y seguridad a determinadas relaciones interhumanas; y el hecho de que el orden jurídico tiene una función estabilizadora de determinadas relaciones sociales, sin embargo no puede abstraerse a las necesidades de cambio suscitadas por el cambio social, por el nacimiento de nuevas necesidades, por la modificación de antiguos menesteres y por la aparición de nuevas circunstancias.” (Recasens, 2002:226).

7.3 Impacto de la internacionalización y el desarrollo económico en la propiedad

Nos podemos percatar que las reformas actuales obedecen a los cambios sociales, la modernización y la aparición de nuevas circunstancias que se han dado en la sociedad mexicana, también como ya se ha mencionado por los efectos de la globalización y la vida internacional de la comunidad de los países miembros de la misma.

Las relaciones sociales y las diferentes transacciones que se pueden llevar a cabo, suscitan en ocasiones conflictos debido a las diferentes opiniones e intereses de las partes, por lo que “(...) Otra de las dimensiones funcionales intrínsecas que todo Derecho tiene por esencia es la resolución de los conflictos de intereses por medio de imposición inexorable.” (Recasens, 2002:226). En esencia el derecho se ha de cumplir, de lo contrario el Estado a través de la autoridad tiene la potestad coercitiva para hacerlo cumplir, como una consecuencia de su falta de cumplimiento que va en detrimento de la colectividad y de sus integrantes en particular, no obstante hay que dejar claro que primordialmente se busca el cumplimiento espontáneo de las normas jurídicas y en el supuesto de que no se cumplan, vendrá la potestad del Estado, a través de la autoridad para hacerla cumplir de manera coercitiva.

La acomodación a un contexto internacional ha sido un aspecto importante para los países, sus relaciones internacionales han dado pauta a reformas de sus disposiciones jurídicas internas incluso de normas fundamentales, como lo podemos apreciar en la reforma energética, como derecho de propiedad de la Nación y otras disposiciones relacionadas con el patrimonio, como es el caso de la reforma financiera.

Es innegable que algunos países no han entrado en el afecto globalizador, o lo han hecho lentamente, como es el caso de Cuba, Venezuela, entre otros, se debe a esa falta de adaptación y de alguna manera al hermetismo que tienen en el contexto internacional. La apertura comercial es uno de los factores económicos importantes que pueden traer avances tecnológicos, culturales, sociales e incluso jurídicos. Ante tal situación, las instituciones deben estar pendientes a los cambios que se presentan en un mundo globalizado.

Dichos cambios han de ser adaptados a las diferentes formas de vida de los países, miembros de la comunidad internacional, ya que al importar tecnología, cultura, figuras jurídicas, entre otras, si no son aterrizadas o materializadas a nuestro contexto social, serán un problema para nuestro desarrollo y podrán ocasionar grandes conflictos en su aplicabilidad. Por lo tanto, primero hay que tener bien claras las necesidades de la población – de la sociedad - posteriormente crear las leyes y darlas a conocer una vez aprobadas por las instituciones respectivas y por último ejecutarlas o buscar su cumplimiento, en consecución del bienestar de la población.

Todos estos casos nos han puesto a pensar y sobre todo actuar, en busca de su aplicabilidad en nuestro país, para lograr seguridad y certeza jurídica con una vida pacífica y armónica de los integrantes del núcleo social. En la medida que se realicen los estudios sociológicos, dependiendo de cada situación y se hagan de una manera objetiva, su inclusión en la colectividad mexicana tendrá éxito en su aplicabilidad, pero siempre en consecución del bien general.

El Estado debe orientar y planear - a corto, mediano y largo plazo- la actividad económica para la satisfacción de bienes y servicios para la población, tomando en cuenta el bienestar general. En el actuar del Estado se da la búsqueda de relaciones internacionales con otros países. Ante dichas relaciones debe ser respetado el derecho de propiedad de cada país, como miembro de una comunidad internacional.

El particular debe acatar el ordenamiento jurídico que dicte el Estado, a través de sus instituciones, para el perseguir del bien común y sobre todo logro de sus fines existenciales. La riqueza de un país se mide por el contenido de sus bienes y servicios - de su producción- no sólo se considera el aspecto monetario. El desarrollo económico necesariamente impacta en la propiedad, ya que como lo hemos dicho, ésta tiene una consecuencia patrimonial, aunque tenga causas jurídicas en su ejercicio o aprovechamiento.

De acuerdo a lo anterior, el desarrollo económico es un proceso en el que los contextos de bienes y servicios se encuentran en estado creciente y consiguen todos los grupos sociales, integrantes de una sociedad. En la medida que se mejoren las condiciones de vida con una mejor producción y distribución de los bienes y servicios se dará un eficiente crecimiento tanto económico como político, social, cultural y un mejor nivel de vida de cada persona como parte de la colectividad.

7.4 Se concluye de lo anterior

I. El derecho no sólo pretende la justicia, sino también la certeza y la seguridad jurídica que son algunas de las razones para las que fue creado y su razón de ser.

II. Existe una interdependencia de las normas jurídicas que se suscitan en la colectividad y son aplicadas de manera obligatoria e ineludible, creando una sinergia en los destinatarios de las mismas para su mejor cumplimiento de acuerdo a los distintos grupos sociales y de una colectividad en común.

III. No podemos olvidarnos del mundo exterior y la influencia que tiene en nuestra sociedad, como consecuencia de una globalización mundial y la vida de una comunidad internacional, integrada por los distintos países dentro del orbe.

IV. La importación de figuras jurídicas y formas de vida han de ajustarse a nuestras necesidades, ya que dichas figuras deben ser aplicadas de acuerdo a nuestra cultura, política, desarrollo económico y de nuestras disposiciones jurídicas.

V. La propiedad tiene atributos jurídicos que traen como consecuencia efectos patrimoniales importantes para el desarrollo económico de nuestro país y que son dirigidos por las instituciones respectivas.

VI. Las instituciones deben buscar el desarrollo del ser humano y de la colectividad y proteger el derecho de propiedad imponiéndole limitaciones, ya que se encuentra por encima la colectividad de la propiedad privada. Antes de crearse una ley, debe realizarse un estudio sociológico para que tenga éxito su ejecución en nuestro país.

VII. El Estado a través de la autoridad -como ente institucional- debe buscar el bienestar general o colectivo, para el logro de una convivencia pacífica, armoniosa, equilibrada y un desarrollo integral de la persona como parte integrante del núcleo social a que pertenece.

VIII. La importancia de la reforma constitucional, en materia de petróleo impactará a la sociedad mexicana con el aumento de la inversión tanto nacional como extranjera. Y en tal situación el Estado contará con un fideicomiso público denominado Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo, cuya Institución Fiduciaria será el Banco Central, situación que a todas luces da mayor transparencia al Estado, lo que repercutirá positivamente en la población de la colectividad.

IX. La propiedad privada debe ser protegida por el Estado con sus respectivos límites, ya que es un medio para el logro de los fines de la persona y con ello se busca un bienestar de la sociedad.

X. El derecho de propiedad va íntimamente relacionado con el patrimonio y el desarrollo económico de un país y claro está con sus instituciones que la reglamentan y dirigen., con lo que se debe lograr un progreso significativo en el Estado Mexicano y mejoría en la vida de la población.

XI. Las instituciones son creadas para velar por los intereses de la colectividad y para proteger sus bienes, como el derecho de propiedad, tanto originaria como derivada, situación que se refleja en los ordenamientos jurídicos, tales como la propia Constitución Federal y las Leyes secundarias como pueden ser los Códigos civiles, tanto Federal como Estatales.

7.5 Referencias

Andrade Sánchez. J Eduardo (2008). Derecho Constitucional. México: Editorial Oxford Press.

Aguilar Balderas, Luís (2010). Derecho Constitucional. México: Grupo Editorial Patria.

Arturo Aguilar Basurto, Luís (2008). Derecho de los Bienes. México: Editado por Tecnológico de Monterrey EGAP y Miguel Ángel Porrúa.

Galindo Garfias Ignacio (2004). Derechos reales y sucesiones. México: Edición Editorial Porrúa.

López Durán Rosalío (2005). Sociología General y Jurídica. México: Iure Editores

Morineau Iduarte Marta y Román Iglesias González. (1998). Derecho Romano. México: Editorial Oxford University Press.

Moto Salazar Efrain (2001). Elementos de Derecho. México: Editorial Porrúa

Recasens Siches Luís (2002). Filosofía del Derecho. México: Editorial. Porrúa.

Rojina Villegas Rafael (2007). Compendio de Derecho Civil, Bienes, Derecho Reales y Sucesiones. México: Editorial Porrúa.

Scheifler Amézaga Xavier (1979). Historia del Pensamiento Económico. México: Editorial Trillas.

Diccionario de la Lengua Española. Real Academia Española. (2001). España: Editorial Espasa-Calpe Impreso en Rotapapel España.

Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio Vigente>.

El desarrollo de la competencia moral en gerentes mediante la discusión de dilemas y el estudio de casos

Víctor Robles & Silvia Acosta

V. Robles & S. Acosta

Instituto Tecnológico del Roque, Celaya, Gto.,
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Pachuca, Hgo.
vicrob13@yahoo.com.mx
siempresilvia97@yahoo.com

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

This document shows the results of a research done to determine the efficiency of complementarity of the method of Analysis of Cases to the Method of Discussion of Moral Dilemmas, for increasing the moral judgment. An intervention was carried out with 23 managers from Hidalgo, Mexico.

The evaluation of the competence of the moral judgment was made by means of the quantification of the index C, applying the Questionnaire of Moral Judgment (CJM), at the beginning and at the end of the intervention. An increase of more than 3 points was found in the experimental group, whereas the control group remained without variation. It points the joint usefulness of both methods for increasing the moral judgment competence in managers.

8 Introducciones

El bajo nivel de juicio moral en el ámbito estudiantil universitario, en el laboral, aún menor que el estudiantil, y aún más crítico en el público (Robles, 2010), todos ellos en México, dan lugar a buscar métodos eficaces de intervención para su crecimiento (Robles, 2012).

Algunas investigaciones muestran diferencias importantes entre trabajadores de empresas privadas, quienes manifiestan un juicio moral más alto que los empleados de instituciones públicas (Robles, 2012). En mercadotecnia, un ejemplo más, se encuentran correlaciones entre el juicio moral y el conflicto (Foo Nin, Vitell, Barnes, & Desborde, 1997). Así, se realizan esfuerzos por mejorar el juicio moral de las personas adultas, sin mostrar éxito en el incremento del juicio moral en estudiantes universitarios ni en trabajadores (Robles, 2011).

Un método que no ha mostrado su eficacia en el incremento del juicio moral en el entorno empresarial ni en el estudiantil mexicanos, es el método de discusión de dilemas (Robles, 2011), pues los dilemas son únicamente una parte del crecimiento del juicio moral (Kohlberg & Wasserman, 1980).

Ello a pesar de que algunas intervenciones, mediante este método, han logrado un crecimiento de la competencia del juicio moral en estudiantes universitarios en Tailandia y en Alemania (Lind, 2009).

Una alternativa complementaria al método de discusión de dilemas para lograr un crecimiento del juicio moral, es el análisis de casos, ya que este método ha trabajado bien al fomentar la participación de las personas y la interacción de los participantes con el instructor (Watson & Sutton, 2012).

El método de análisis de casos, interaccionista, se orienta a situar y analizar sucesos contextuales. Los casos escritos son un recurso bien valorado, pues la gente se involucra en sus historias reales, planteándose hipótesis y resoluciones respectivas. Asimismo, el análisis de casos, implica la reflexión deliberativa y la revisión crítica de diferentes posturas de intereses y preferencias, valores y normas que fundamentan racionalmente las decisiones tomadas, lo que habilita a cada individuo para resolver situaciones morales conflictivas asociadas a cada ámbito profesional (Andreau & Oraisón, 2003).

Este método favorece la toma de decisiones, conduce al individuo a la reflexión, la expresión de sus argumentos y el desarrollo del pensamiento crítico.

Mediante el análisis de casos el individuo se enfrenta a una serie de sucesos que describen una situación real, proveniente de experiencias concretas y suponen un problema, y a través de un proceso de discusión en grupos pequeños, es capaz de comprenderlos y proponer una alternativa de solución, producto de una decisión razonada.

Los casos comúnmente se toman del mundo real o a veces son hipotéticos, ambos pretenden resolver una complicación moral particular. Todos están diseñados para poner a prueba las habilidades de toma de decisiones y del razonamiento moral de las personas.

El análisis de casos conforma un marco para auxiliar a las personas a responder dos preguntas claves en el ámbito gerencial: i) ¿cómo un gerente puede disuadir el comportamiento poco ético de sus subordinados? y ii) ¿Cómo puede el gerente evitar involucrarse en conductas con nivel bajo de juicio moral? Los casos, en algunos estudios, han mostrado ser una herramienta eficaz para el mejoramiento de tal comportamiento (Tomlinson, 2009) y son útiles para los estudiantes (Hodges, Wyatt, Ghiglione, Patterson, & Stoker, 2005).

La narración de historias, empleada en el análisis de casos y en la discusión de dilemas, es una forma efectiva para lograr un aprendizaje significativo en las personas (Steslow & Gardner, 2011). Igualmente, la narración de la historia, en el Método de Discusión de Dilemas de Konstanz MDDK es un punto clave desarrollado por Lind (2011), donde el profesor asume el rol de facilitador.

Además, el MDDK emplea dilemas semi reales como tareas, que causan un verdadero conflicto real en los ideales morales de los individuos, y también causan controversias entre los participantes, propiciando así, verdaderas emociones morales en ellos, pero sin afectar realmente a ningún participante, pues el dilema funge sólo como un estímulo del juicio y de la competencia discursiva (Lind, 2011).

Por ello y por tener un fundamento en la teoría del juicio moral, se pensaba que el MDDK sería un método adecuado al entorno laboral y estudiantil mexicanos, pero los resultados negativos reportados por las intervenciones de Robles (2011) dan cuenta de lo contrario.

Se debe establecer la teoría predominante del juicio moral, donde Kohlberg aporta un modelo moral de desarrollo cognitivo, ya que aborda las estructuras de razonamiento moral y de desarrollo. En contraste con el modelo de Piaget, que deriva de las observaciones naturalistas de los niños, el modelo de Kohlberg resultó principalmente de los juicios morales de la gente en respuesta a dilemas hipotéticos.

Piaget consideró las relaciones entre el juicio moral y la conducta moral, por su parte, Kohlberg adoptó el supuesto que saber lo que es correcto genera la motivación para actuar en consecuencia. (Krebs & Denton, 2005). Kohlberg entonces definió la competencia del juicio moral como la capacidad de tomar decisiones, realizar valoraciones morales y conducirse de acuerdo a tales apreciaciones (Kohlberg, 1964).

El juicio moral evoluciona a través de seis diferentes estadios clasificados en tres niveles normativos de reciprocidad y de justicia (Kohlberg, 1958). El nivel *preconvencional*, con los estadios 1 y 2; el nivel *convencional*, con los estadios 3 y 4; y el nivel *postconvencional*, con los estadios 5 y 6. Moralmente, convencional refiere la adhesión a las normas sociales, significa conformidad y mantenimiento de ellas.

Además, el prefijo *pre* y *post*, del término *convencional*, refieren a la forma en que se razonan las normas sociales, valorando sólo las consecuencias de su ejecución, por la deliberación de las mismas y su ejecución, respectivamente (Kohlberg & Hersh, 1977).

A pesar del escepticismo respecto a la universalidad del juicio moral, el desarrollo de los estadios ha mostrado una universalidad transcultural, pues se ha verificado su convergencia empleando varios métodos relacionados con las decisiones entre diversos grupos culturales (Gibbs, Basinger, Grime, & Snarey, 2007). Igualmente, se ha verificado, la relación entre juicio moral y comportamiento moral, se observa por ejemplo, un efecto entre el desarrollo moral y la reincidencia delictiva (Van Vugt, Hendriks, Stams, & Van Exter, 2011).

El fundamento teórico del juicio moral se conforma por las oportunidades de toma de rol y la perspectiva socio-moral (Schillinger, 2006). Además, del axioma del comportamiento dual del juicio moral, el cual establece, que la estructura afectiva y la cognitiva son inseparables pero distintas, donde la afectiva depende de la energía y la cognitiva depende de la estructura (Piaget, 1974; Kohlberg, 1958; Lind, 2004).

En este sentido, el propósito de la presente investigación fue incidir positivamente, a través de la discusión de dilemas y del análisis de casos, en la estructura afectiva, en la cognitiva, y ofrecer perspectivas nuevas de oportunidades de rol a los participantes, particularmente los gerentes de organizaciones públicas o privadas, esto es, intervenir favorablemente en su juicio moral.

8.1 Hipótesis

Se ha comentado que la discusión de los dilemas es sólo una parte del crecimiento del juicio moral (Kohlberg & Wasserman, 1980). Así, para lograr una mayor eficacia en dicho crecimiento en el contexto empresarial mexicano, se aplicó la discusión de dilemas en conjunto con el método de análisis de casos en un grupo de gerentes, buscando con ambos métodos interaccionistas favorecer la valoración moral, con ello el raciocinio, la estructura cognitiva y la emotiva del razonamiento de los sujetos.

En la presente investigación, se examinó el siguiente supuesto: el juicio moral de los participantes, gerentes de empresas públicas o privadas, incrementan su juicio moral mediante la aplicación del análisis de casos conjuntamente con la discusión de dilemas.

De forma lógica, si se aplica la discusión de dilemas (K) en conjunción con (^) el análisis de casos (Q) en los gerentes, entonces (\Rightarrow) se tendrá un incremento (Δ) de su juicio moral (C).

Si $K \wedge Q \Rightarrow \Delta C$

8.2 Método

El método empleado fue cuasiexperimental, pues no fue posible controlar la selección aleatoria de los sujetos ni tampoco la asignación de los mismos al grupo experimental ni de control; asimismo no se pudo cotejar la equivalencia entre ambos grupos, pues los dos ya estaban constituidos.

La medición de la competencia de juicio moral se cuantificó a través del índice "C" en los dos grupos. Así, para efectos de verificar su incremento y determinar si éste se encontraba en función de la intervención aplicada, mediante la aplicación de los métodos referidos, se realizó una medición previa al inicio del experimento y una posterior a él, empleándose el Cuestionario de Juicio Moral (CJM) de Lind (2008).

El resultado de la intervención, haciendo la prueba de hipótesis, se hizo mediante la cuantificación de las diferencias de medias del índice “C” de los participantes, registrando los cambios ocurridos, finales contra iniciales.

Participantes

Para propósitos del estudio se contó con la participación de 46 personas adultas, con características demográficas semejantes, similar jerarquía dentro de su organización y mismo nivel de estudios, todos ellos relacionados con tareas gerenciales tanto en empresas privadas como dependencias de los gobiernos estatal y municipal, y alumnos de las Licenciaturas de Administración y Sistemas Computacionales, y de Contaduría y Sistemas Fiscales, matriculados en el turno mixto de una universidad privada de la ciudad de Pachuca, Hidalgo.

Se conformaron dos grupos mediante convocatoria para la participación voluntaria en el estudio, uno de ellos experimental, al cual se aplicó la intervención, y otro de control, con la finalidad de establecer parámetros de referencia en las mediciones a efectuar.

El grupo experimental se conformó por 23 participantes, con edades entre 20 y 41 años, con una edad promedio de 28 años, 11 de ellos del género femenino y 12 del masculino, con experiencia laboral media de 8 años.

Al momento de la recolección de datos, 12 de ellos se desempeñaban en el sector público y 15 en el privado. Los participantes de este grupo tienen entre 12 y 19 años de estudios cursados, con un promedio de 15 años y han cursado estudios de educación superior en el área Contable-administrativa durante 3.5 años.

Respecto al grupo de control, éste se conformó con 23 personas entre los 20 y 52 años de edad, con un promedio de 31 años, 15 del género femenino y únicamente 8 del sexo masculino; la escolaridad se encuentra entre 12 y 18 años, con un promedio de 13 años cursados.

La experiencia laboral de los participantes es de 3 a 35 años, con una media de 11 años y al momento de la recolección de datos, 10 de ellos se desempeñaban en el sector público y 13 en el privado y han cursado 3.5 años de estudios en educación superior, en el área Contable-Administrativa.

Instrumento

La evaluación de la competencia de juicio moral se llevó a cabo a través de la cuantificación del índice C, aplicando a los participantes el Cuestionario del Juicio Moral (CJM) desarrollado por (Lind, 2008), antes y después de la intervención. El CJM consiste en la presentación de dos historias que suponen un dilema moral para el participante. Cada historia contiene 6 argumentos a favor y 6 en contra de la decisión tomada por el protagonista, y deben ser evaluados de manera individual por los participantes, de acuerdo a su propia forma de reflexionar.

Por medio del CJM validado, se realizó la cuantificación inicial y final de la competencia del juicio moral, mediante la medición del índice C del grupo experimental. Los ítems del CJM forman un experimento multivariado $N = 1$ (Lind, 1982), que consta de dos dilemas, argumentos a favor y en contra de la decisión tomada por el protagonista de cada dilema.

Además, cada argumento representa uno de los seis estadios morales descritos por Kohlberg (1992). Dando así, un diseño de 2x2x6, que conlleva el grado de acuerdo a la resolución del dilema y el nivel de aceptación de los seis razonamientos, tanto a favor como en contra, en una escala diferenciada de -4 hasta +4.

El índice C (Lind, 1982) midió la consistencia de razonamiento del sujeto y la calidad de su razonamiento. El rango de este índice es de 0 a 100, calificándose como bajo (1-9), medio (10-29), alto (30-49) y muy alto (sobre 50) (Cohen, 1988).

El cálculo del índice C se hace por medio de una partición de medias semejante a un ANOVA, donde la eficacia de la intervención se evaluó cuantificando el efecto absoluto del tamaño (Lind, 2011), mediante la diferencia entre las medias, inicial y final, del índice C, observándose esto en la figura 1 del apartado de resultados.

Procedimiento de intervención

Este procedimiento consistió en una intervención educativa con un grupo de estudiantes del área de Ciencias Contable-Administrativas, relacionados con empresas e instituciones gubernamentales del Estado de Hidalgo, donde se encuentran a cargo de tareas gerenciales, contándose también con un grupo de control, de características similares.

La intervención se llevó a cabo durante un periodo de cuatro semanas, en las cuales se impartieron 8 sesiones, a razón de dos sesiones por semana y con una duración de 2 ó 3 horas a la semana.

En la primera sesión se conformaron los dos grupos, se expuso el objetivo de la investigación, se orientó sobre el estudio y se efectuó la medición inicial del juicio moral en ambos, cuantificándose el índice C mediante el CJM.

En las sesiones intermedias se realizó la intervención sobre educación moral a los 23 sujetos del grupo experimental, haciendo uso de los Métodos de Discusión de Dilemas y Análisis de Casos. El orden en que se llevaron a cabo las sesiones fue el siguiente:

- 1ª sesión: Conformación de grupos y medición inicial del índice C en ambos.
- 2ª sesión: Discusión del primer dilema moral
- 3ª sesión: Discusión del segundo dilema moral
- 4ª sesión: Análisis del primer caso
- 5ª sesión: Análisis del segundo caso
- 6ª sesión: Discusión del tercer dilema moral
- 7ª sesión: Discusión del cuarto dilema moral
- 8ª sesión: Se realizó una segunda medición del índice C en ambos grupos.

En la segunda, tercera, sexta y séptima sesión, en que se discutieron los dilemas, en el grupo experimental, se siguieron los pasos que a continuación se enlistan:

- I. Primeramente se leyó el dilema, se precisó la problemática, la naturaleza del dilema y se realizaron preguntas a los participantes con la finalidad de garantizar su disyuntiva.

- II. Lectura individual del dilema por parte de los participantes.
- III. Formación de pequeños grupos y discusión. Los grupos para la discusión del dilema se conformaron por tres a cuatro integrantes, donde se expusieron las opiniones y sintetizando las principales fundamentaciones de su decisión.
- IV. Debate plenario. Al hacer la exposición del grupo al pleno, los participantes fueron conducidos, por el facilitador, para la autorreflexión y para escuchar con atención argumentos contrarios propios del grupo e individuales.
- V. Discusión de contra-argumentos en pequeños grupos. Al igual que se hizo para llevar a cabo la discusión del dilema, se conformaron grupos pequeños, de tres a cuatro participantes para realizar la discusión de los contra-argumentos, como alternativa para deliberar sobre los contra-argumentos relevantes contra los propios.
- VI. Discusión plenaria entre grupos. Una vez discutidos los contra-argumentos, se llevó a cabo una discusión plenaria a través de los grupos conformados, en la cual, el grupo transfirió el dilema a situaciones de la vida cotidiana, referida principalmente al desempeño de su quehacer dentro de la organización.
- VII. Retroalimentación y conclusión final. En esta última parte, se llevó a cabo una retroalimentación general, para la obtención de conclusiones. Esta etapa se caracterizó porque cada uno de los participantes adoptó y defendió su postura personal, señalando los argumentos que la justifican, pero escuchando y aceptando también las opiniones de los demás participantes.

El análisis de casos se realizó en la cuarta y quinta sesiones, donde se llevaron a cabo los siguientes pasos:

- I. Exposición del caso por parte del facilitador y lectura individual del caso.
- II. Identificación individual de ideas clave por cada participante.
- III. Reflexión y deliberación sobre el desarrollo y conclusión del caso.
- IV. Respuesta a las preguntas incluidas en el caso
- V. Discusión plenaria.
- VI. Retroalimentación final y comentarios del caso.

8.3 Resultados

Una vez recolectados los datos mediante la aplicación del CJM, éstos fueron registrados en el software estadístico SPSS 18.0. Evaluando el juicio moral mediante la cuantificación del índice C, a través de un algoritmo de partición de medias semejante a un ANOVA.

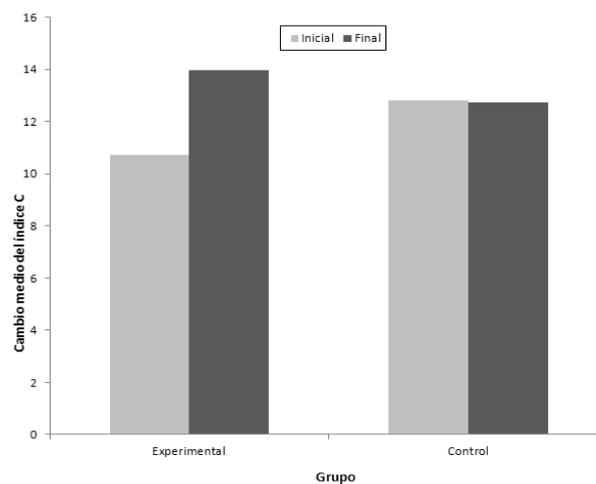
Tabla 8.1 Resultados medios del índice C

Grupo	N	Índice C promedio (porcentaje)	
		Inicial	Final
Experimental	23	10.72	13.98
Control	23	12.81	12.74

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla, el grupo experimental obtuvo un valor inicial del índice C de 10.72 puntos sobre 100, incrementándose tal valor, después de la intervención a 13.98 puntos. Esto implica un efecto positivo del tamaño absoluto de 3.26 puntos.

Por otra parte, el grupo de control, obtuvo un valor inicial del índice C correspondiente a 12.81 puntos sobre 100 y en la medición final, valuada simultáneamente al experimental, obtuvo 12.74 puntos, representado una variación negativa de 0.07 puntos, esto es, sin cambios significativo.

Figura 8.1 Efectos medios de la Intervención

Fuente: Elaboración propia

Visualmente se observa que el grupo experimental obtuvo un incremento de su valor medio del índice C, contrariamente, el grupo de control no observa un cambio o es ligeramente negativo, casi nulo.

Los resultados positivos sobre el incremento del índice C de este experimento, empleando el análisis de casos, como complemento al método de discusión de dilemas, resuelve las limitaciones de este último, donde por sí mismo se obtenía una disminución del índice C (Robles, 2011). Una vez concluido el estudio y tras efectuar la comparación de los valores obtenidos, se comprobó la hipótesis planteada:

Usando el Método de Análisis de Casos complementariamente al método de discusión de dilemas morales se incrementa el juicio moral de los participantes, con lo que quedó demostrada:

$$K^Q \Rightarrow \Delta C$$

Entre los aspectos colaterales observados durante la intervención, y que pueden ser considerados relevantes, se encuentra el hecho que todos los participantes del grupo experimental estuvieron presentes en la totalidad de las sesiones, lo cual dio consistencia al estudio y permitió observar los cambios en sus comportamientos.

Durante las dos primeras sesiones, el grupo experimental manifestó un total desinterés por las opiniones de las demás personas, prevaleciendo la tendencia a la imposición de sus propios puntos de vista, sin tomar en cuenta los argumentos de los demás, posteriormente, a partir de la tercera sesión, el grupo se mostró más tolerante y analítico, prevaleciendo el respeto por las opiniones de los demás, aun cuando existían desacuerdos y contra-argumentos, éstos fueron analizados por los participantes, valorando las consecuencias de sus decisiones.

8.4 Discusión final

Los resultados obtenidos confirmaron la hipótesis de la investigación, en el sentido de que el Análisis de Casos complementa eficazmente el Método de Discusión de Dilemas Morales, logrando un incremento del juicio moral de los gerentes, pues el Análisis de Casos fomentó un mayor intercambio de ideas e interiorización de las situaciones morales reales (Watson & Sutton, 2012) de un contexto profesional en particular (Andreau & Oraisón, 2003), en este caso, el económico administrativo de la empresa.

Aunque de manera tradicional el análisis de casos se ha usado en los ámbitos de la medicina (Herreid, 1997) y el derecho (Oraisón, 2003), se presenta como una alternativa a través de la cual se posibilita la introducción de los problemas éticos al marco organizacional, al centrar el proceso de aprendizaje en torno a la estructuración de un problema que exige que los participantes generen sus propias estrategias para la definición del mismo, así como para la recolección y análisis de datos, alternativas de resolución y decisiones que se aconseje tomar, mediante tres etapas: construcción, discusión y análisis e intento de resolución del caso, que integran estrategias y procedimientos de la educación moral. En el presente reporte se muestra su aplicación eficaz, basándose en historias reales, para ilustrar los dilemas morales en el ámbito de la moralidad gerencial e incrementar su juicio moral.

El análisis de casos, como alternativa pedagógica optimista para la educación moral, ofrece a los participantes, espacios para la deliberación racional y emotiva, en el contexto gerencial, favoreciendo “un desarrollo armonioso de las capacidades cognoscitivas, técnicas y morales” (Oraisón, 2003).

Sin embargo, debe señalarse que el presente reporte refiere una investigación pionera, al conjuntar el método de discusión de dilemas y el de análisis de casos, con la finalidad de perfeccionar o incrementar el juicio moral en el ámbito gerencial en México, por lo que se precisa ampliar este tipo de intervenciones, tanto en tal país como en otros.

Además, aunque la presente intervención en el juicio moral de un grupo de gerentes tuvo resultados positivos, esto no significa que otras realizadas con igual procedimiento sean eficaces, incluso en este mismo grupo u otro muy semejante, pues se ha demostrado que el juicio moral no es coherente en todas las situaciones y circunstancias de las personas.

El nivel de juicio moral de algunos sujetos en situaciones de la vida en general es diferente del nivel de juicio moral en situaciones particulares (Van Vuggt, Hendriks, Stams, & Van Exter, 2011). Esto presupone una flexibilidad de uso del juicio moral en diversos escenarios (Krebs & Denton, 2005).

Además, no siempre es posible lograr mayores niveles del juicio moral debido a que las distorsiones cognitivas obstruyen tal crecimiento y en algunos casos el juicio moral es independiente de la edad, la inteligencia, y el tipo de educación (Van Vuggt, Hendriks, Stams, & Van Exter, 2011). Sin embargo, debe cuidarse de no exacerbar un relativismo moral y, al mismo tiempo, una parálisis moral que Kohlberg trató de corregir desde el inicio de su trabajo (Gibbs, Moshman, Berkowitz, Basinger, & Grime, 2009).

8.5 Referencias

Andreau, M., & Oraisón, M. (2003). La intervención ético-pedagógica en la formación docente. Una propuesta para su tematización y aplicación. Corrientes, Argentina: Comunicaciones científicas y tecnológicas - Área Educación-, Universidad Nacional del Nordeste.

Baker, S., & Comer, D. (2012). Business Ethics Everywhere: An Experiential Exercise to Develop Students' Ability to Identify and Respond to Ethical Issues in Business. *Journal of Management Education*, 36, 95-125 .

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2a edición). Hillsdale NJ: Erlbaum.

Foo Nin, H., Vitell, S., Barnes, J., & Desborde, R. (1997). Ethical Correlates of Role Conflict and Ambiguity in Marketing: The Mediating Role of Cognitive Moral Development. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 25(2), 117-126.

Gibbs, J., Basinger, K., Grime, R., & Snarey, J. (2007). Moral judgment development across cultures: Revisiting Kohlberg's universality claims. *Developmental Review*, 27(4), 443-500.

Gibbs, J., Moshman, D., Berkowitz, M., Basinger, K., & Grime, R. (2009). Taking development seriously: critique of the 2008 JME Special Issue on moral functioning. *Journal Of Moral Education*, 38(3), 271-282.

Hargrave, T. (2009). Moral Imagination, Collective Action, and the Achievement of Moral Outcomes. *Business Ethics Quarterly*, 19(1), 87-104.

Herreid, C. (1997). What is a case? *Journal Of College Science Teaching*, 27(2), 92.

Hodges, L., Wyatt, W., Ghiglione, L., Patterson, M., & Stoker, K. (2005). Cases and Comentararies. *Journal Of Mass Media Ethics*, 20(4), 345-356.

Kohlberg, L. (1958). The development of modes of moral thinking and choice in the years ten to sixteen. Chicago, IL: Disertación doctoral no publicada, Universidad de Chicago.

Kohlberg, L. (1964). Development of moral character and moral ideology. En M. L. Hoffman, L. W. Hoffman, M. L. Hoffman, & L. W. Hoffman (Edits.), *Review of Child Development Research* (Vol. I, págs. 381-431). New York: Russel Sage Foundation.

Kohlberg, L., & Hersh, R. (1977). Moral development: A review of the theory. *Theory Into practice*, 16(2), 53-59.

- Kohlberg, L., & Wasserman, E. (1980). The cognitive-developmental approach and the Practicing Counselor: An Opportunity for counselors to rethink their roles. *The Personnel And Guidance Journal*, 58, 559-567.
- Krebs, D. (2007). Understanding evolutionary approaches to human behavior. *Human Development*, 50, 286-291.
- Krebs, D., & Denton, K. (2005). Toward a More Pragmatic Approach to Morality: A Critical Evaluation of Kohlberg's Model. *Psychological Review*, 112(3), 629-649.
- Lerkiatbundit, S., Utaipan, P., & Laohawiriyanon, C. (2006). Randomized controlled study of the impact of the Konstanz Method of Dilemma Discussion on moral judgement. *Journal of Allied Health*, 35(2), 101-102.
- Lind, G. (2004). The meaning and measurement of moral judgment competence revisited – A dual-aspect model. En D. Fasko, & W. Willis, *Contemporary Philosophical and Psychological Perspectives on Moral Development and Education* (págs. 185-220). Cresskill NJ: Hampton Press.
- Lind, G. (12 de Enero de 2008). The Moral Judgment Test. Recuperado el 7 de Abril de 2008, de http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-certification.htm#certified_versions
- Lind, G. (2009). Favorable Learning Environments for Moral Development – A Multiple Intervention Study With 3.000 Students in a Higher Education Context. Annual conference of AERA. San Diego.
- Lind, G. (2011). Promoviendo las competencias morales y democráticas: Expresarse y escuchar a otros. *Postconvencionales*, 3, 26-41.
- Michael, J., & Butterfield, K. (2005). A Review of The Empirical Ethical Decision-Making Literature: 1996-2003. *Journal Of Business Ethics*, 59(4), 375-413.
- Oraisón, M. (2003). El estudio de casos como dispositivo de intervención ético-pedagógico en la educación universitaria. *Revista Iberoamericana de Educación*, 3.
- Piaget, J. (1974). *El criterio moral del niño*. Barcelona: Fontanella.
- Robles, V. (2010). El papel del rol y el contexto en la competencia del juicio moral: estudiantes de negocios vs. burócratas. *Revista de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada*, 18, 169-177.
- Robles, V. (2011). La ineficacia de la discusión de dilemas morales en el crecimiento de la competencia moral en trabajadores y estudiantes. Dos casos mexicanos. *Revista CES Psicología*, 4(2), 47-59.
- Robles, V. (2012). Complejidad De La Moralidad Organizacional: Una Discusión Sobre Diferentes Roles. *Sotavento*, 20, 106-117.
- Schillinger, M. (2006). *Learning environment and moral development: how university education fosters moral judgment competence in Brazil and two German-speaking countries*. Aachen: Shaker Verlag.

Schläfli, A., Rest, J., & Thoma, S. (1985). Does moral education improve moral judgment? A meta-analysis of intervention studies using the Defining Issues Test. *Review of Educational Research*, 55, 319-352.

Steslow, D., & Gardner, C. (2011). More than One Way to Tell a Story: Integrating Storytelling into Your Law Course. *Journal Of Legal Studies Education*, 28(2), 249-271.

Tomlinson, E. (2009). Teaching the Interactionist Model of Ethics. *Journal Of Management Education*, 33(2), 142-165.

Van Vught, E., Hendriks, J., Stams, G., & Van Exter, F. (2011). Moral judgment, cognitive distortions and implicit theories in young sex offenders. *Journal Of Forensic Psychiatry & Psychology*, 22(4), 603-619.

Watson, S., & Sutton, J. (2012). An Examination of the Effectiveness of Case Method Teaching Online: Does the Technology Matter? *Journal of Management Education*, 36, 802-821.

Prioridades y capacidades competitivas en organizaciones de manufactura de calzado en León, Guanajuato, México

Alfonso Cervantes & Maria De La Garza

A.Cervantes & M. De La Garza

Universidad De La Salle Bajío, Av. Universidad 602, Col. Lomas del Sol, León, Guanajuato, México, CP 37150
acervantm@gmail.com
doctoradoaao@delasalle.edu.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

The competitiveness of organizations is a key issue in the development and survival of the species, in this work a comparison between competitive priorities and competitive capabilities that propose and use different footwear manufacturing organizations in León, Guanajuato city is presented.

Competitive priorities and capabilities considered in this paper are those corresponding to the factors of quality, price, flexibility (from the perspective of variety and volume of products), delivery times, design and innovation of products and processes and the environment and security.

The data analysis was performed with the approach of quantitative methodology, using analysis of variance and multiple range test to determine significant differences, the results show the differences between competitive priorities and capabilities of these organizations.

9 Introducción

De acuerdo con Fernández, Avella y Fernández (2003) la competitividad de las organizaciones depende en gran medida de su capacidad para brindar productos más adecuados al mercado, orientados en satisfacer las necesidades de los clientes y que sean capaces de responder a los movimientos estratégicos de sus competidores.

Por lo anterior, la función de producción, que abarca desde el desarrollo del producto hasta el servicio postventa es un apoyo fundamental para la potencia competitiva de las organizaciones.

En la actualidad, la industria del sector calzado en León Guanajuato, se encuentra en una etapa muy importante para decidir su futuro, de acuerdo con Martínez (2006) se tiene una industria polarizada con dos grandes segmentos: por un lado existen organizaciones que están a la vanguardia tecnológica y de procesos, que tienen una gran participación en el mercado nacional y que además están mejorando su participación en los mercados internacionales; y por otro lado, existe un gran número de organizaciones del sector que luchan diariamente por sobrevivir, que no han optado o no han podido realizar inversión en la mejora de sus procesos, en tecnología o desarrollo de productos, lo que las ha vuelto vulnerables a la competencia.

A partir del trabajo de Skinner (1974) la gestión estratégica de la producción obtuvo una mayor importancia, al grado de ser un elemento fundamental en la estrategia de los negocios y posteriormente, Zahra y Das (1993) determinaron la función de producción como un elemento clave en la formulación de la estrategia competitiva.

La manufactura de calzado es una de las principales actividades económicas de la ciudad de León, Guanajuato, México. De acuerdo al Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) del año 2009, se contabilizaron en el Estado de Guanajuato 4039 unidades económicas en la industria del calzado de un total de 10815 unidades económicas en este sector a nivel nacional, así como 84,767 personas laborando en este sector, de un total de 140,324 a nivel nacional, lo que representa el 60.4% de la totalidad de personas que laboran en México en la industria del calzado.

A pesar de la existencia de más de 4,800 organizaciones en este sector a nivel nacional, los últimos informes del año 2010 reportaron que se cubrió a un 95% la demanda nacional y de acuerdo al crecimiento previsto de esta demanda, se tiene la necesidad de incrementar la capacidad de estas organizaciones para cubrir la demanda nacional en los próximos años, situación que están aprovechando otros países –principalmente de Asia- para incrementar su participación en el mercado nacional.

Actualmente, a pesar de la capacidad productiva de la planta nacional, México es el 10° mayor exportador de calzado a nivel mundial, por lo que es muy importante incrementar el esfuerzo para la mejora del desempeño de estas organizaciones, de manera que se pueda mejorar la capacidad competitiva que permita incrementar la exportación.

La polarización que tienen las organizaciones manufactureras de calzado en la ciudad de León, Guanajuato, está abriendo una brecha entre aquellas que realizan esfuerzos por mantenerse a la vanguardia y buscan llegar a nuevos mercados y aquellas que solo hacen lo necesario para mantener sus operaciones y participación en el mercado.

9.1 Marco Teórico

Prioridades competitivas

Miller (1983) propuso las siguientes prioridades competitivas: bajo costo, alta calidad, alto nivel de servicio, portafolio amplio de productos, actitud de servicio, innovación de productos y reacción al cambio.

Para Leong, Snyder y Ward (1990), las prioridades competitivas son un “...conjunto concreto de objetivos o metas para la manufactura” (p. 115).

Garvin (1993) define a las prioridades competitivas como las áreas en las que debe centrarse la producción para poder aportar ventajas.

De acuerdo con Krajewski y Ritzman (2000) las prioridades competitivas proporcionan la guía fundamental para que el sistema productivo desarrolle competencia distintiva.

Dangayach y Deshmukh (2001), determinaron las siguientes prioridades competitivas básicas en producción: costos, calidad, entregas, flexibilidad, servicio, innovación y responsabilidad ambiental.

Cozzarin (2006) determina que uno de los elementos fundamentales sobre las cuales el sistema productivo deberá concentrarse con el fin de lograr ventaja distintiva duradera se centra en la definición del conjunto de prioridades competitivas.

Díaz y Martín (2007) mencionan que las prioridades competitivas son el conjunto de objetivos perseguidos por el área de producción, que deben ser definidos teniendo en cuenta la estrategia competitiva.

Capacidades competitivas

Ward (1996) determinó las siguientes capacidades competitivas: costo, calidad, desempeño en las entregas y flexibilidad.

Miller (1994) determinó las siguientes capacidades competitivas: bajo precio, flexibilidad en el diseño, flexibilidad en el volumen, conformancia, desempeño, velocidad de respuesta, confiabilidad en la entrega, servicio postventa, publicidad, amplia distribución, amplia línea de productos.

Schoenherr (2012) define las capacidades competitivas como: “el desempeño actual de la organización en comparación con sus competidores” (p. 40). Asimismo menciona que las capacidades competitivas que son frecuentemente investigadas son las que se refieren a la calidad, entregas, flexibilidad y costo.

Ward (1996) determinó las siguientes capacidades competitivas: costo, calidad, desempeño en las entregas y flexibilidad.

Miller (1994) determinó las siguientes capacidades competitivas: bajo precio, flexibilidad en el diseño, flexibilidad en el volumen, conformancia, desempeño, velocidad de respuesta, confiabilidad en la entrega, servicio postventa, publicidad, amplia distribución, amplia línea de productos.

9.2 Metodología

Las prioridades y las capacidades competitivas consideradas en el presente trabajo son las correspondientes a los factores de calidad, precio, flexibilidad (desde la perspectiva de variedad y volumen de productos), tiempos de entrega, diseño e innovación de productos y procesos y medio ambiente y seguridad.

El instrumento utilizado fue la encuesta GMRG del Global Manufacturing Research Group, la cual permite identificar las prioridades y las capacidades competitivas en organizaciones de manufactura de calzado medianas y grandes, el levantamiento de la información se realizó mediante la plataforma electrónica “limesurvey”, en la que 44 empresas respondieron la encuesta que se envió de manera electrónica.

9.3 Resultados

Tabla 9.1 Confiabilidad del instrumento en la sección de prioridades competitivas Estadísticos de fiabilidad

	Alfa de Cronbach	N de elementos
Prioridades competitivas	.739	6
Capacidades competitivas	.891	17

Fuente: Análisis de datos con el programa SPSS

De la tabla 9.1 es posible visualizar que de acuerdo al valor del Alfa de Cronbach se determina que la validez para las prioridades y las capacidades competitivas del instrumento es adecuada.

Tabla 9.2 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con costos

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	25.0455	1	24.0455	21.89	0.0000
Intra grupos	94.4545	86	1.09831		
Total (Corr.)	118.5	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.3 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
pm2	44	4.72727	X
pc1	44	5.77273	X
Contraste	Sig.	Diferencia	+/- Límites
pc1 - pm2	*	1.04545	0.444175

* indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.3 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con costos, identificándose que a pesar de que el costo es una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

Tabla 9.4 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con calidad Anova

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	31.1225	1	31.1225	47.56	0.0000
Intra grupos	56.2803	86	0.654422		
Total (Corr.)	87.4028	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.5 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Ppmcal	44	5.19697	X
pc2	44	6.38636	X
Contraste	Sig.	Diferencia	+/- Límites
pc2 - ppmcal	*	1.18939	0.342863

* Indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.5 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con calidad, identificándose que a pesar de que la calidad es una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

Tabla 9.6 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con entregas

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	16.4091	1	16.4091	16.66	0.0001
Intra grupos	84.6818	86	0.984672		
Total (Corr.)	101.091	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.7 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
ppment	44	5.13636	X
pc3	44	6.0	X
<i>Contraste</i>	<i>Sig.</i>	<i>Diferencia</i>	<i>+/- Límites</i>
pc3 - ppment	*	0.863636	0.420569

* indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.7 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con entregas, identificándose que a pesar de que las entregas son una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

Tabla 9.8 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con flexibilidad Anova

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	38.2273	1	38.2273	52.44	0.0000
Intra grupos	62.6873	86	0.728922		
Total (Corr.)	100.915	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.8 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Ppmfle	44	4.31818	X
pc4	44	5.63636	X
<i>Contraste</i>	<i>Sig.</i>	<i>Diferencia</i>	<i>+/- Límites</i>
pc4 - ppmfle	*	1.31818	0.361853

* indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.8 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con flexibilidad, identificándose que a pesar de que la flexibilidad es una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

Tabla 9.9 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con diseño e innovación de productos y procesos

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	33.7528	1	33.7528	18.40	0.0000
Intra grupos	157.744	86	1.83424		
Total (Corr.)	191.497	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.10 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Ppmdis	44	4.26136	X
pc5	44	5.5	X
Contraste	Sig.	Diferencia	+/- Límites
pc5 – ppmdis	*	1.23864	0.57401

* indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.10 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con diseño e innovación de productos y procesos, identificándose que a pesar de que el diseño e innovación de productos y procesos es una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

Tabla 9.11 Comparación de prioridades competitivas y prácticas de manufactura relacionadas con medio ambiente y seguridad Anova

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	10.571	1	10.571	7.58	0.0072
Intra grupos	119.949	86	1.39475		
Total (Corr.)	130.52	87			

Pruebas de Múltiple Rangos

Tabla 9.12 Método: 95.0 porcentaje LSD

	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Ppmma	44	3.82955	X
pc6	44	4.52273	X
Contraste	Sig.	Diferencia	+/- Límites
pc6 – ppmma	*	0.693182	0.500542

* indica una diferencia significativa.

Fuente: Análisis de datos con el programa Statgraphics Centurion

En la tabla 9.12 se muestra que existen diferencias significativas entre las prioridades competitivas y las prácticas de manufactura relacionadas con medio ambiente y seguridad, identificándose que a pesar de que el medio ambiente y seguridad es una prioridad competitiva se tiene la percepción de que las acciones relacionadas que se llevan a cabo, tienen un menor grado de importancia que el planteado en las prioridades.

9.4 Conclusiones

Se determinó que las prioridades competitivas en todos los casos fueron superiores a las prácticas relacionadas con cada factor analizado, lo que significa que posterior al enfoque de las prioridades, el despliegue de actividades para cada factor se realizó en menos grado que en el caso de las prioridades.

En el caso del factor calidad se tuvo la mayor prioridad en cuanto al enfoque con el valor más alto de 6.38 y un despliegue muy diferenciado de 5.19, en el caso de los factores relacionados con el medio ambiente y la seguridad se tuvo un enfoque de 4.52 y un despliegue de 3.82, mismos que resultaron los de menor importancia de acuerdo a estas organizaciones por lo que se tiene un reto importante en cuanto a medio ambiente y seguridad desde su concepción.

El presente trabajo tiene implicaciones positivas dentro del diseño de estrategias de manufactura para la generalidad del sector calzado en la entidad, así como para la estandarización de parámetros en cuanto a la implementación de las prácticas de manufactura y de la medición de las capacidades competitivas entre organizaciones.

Como futuras líneas de investigación es posible plantear el análisis de los diferentes sistemas de manufactura y la tecnología con que cuentan las organizaciones del sector calzado de manera que permita identificar diferencias en los diferentes factores.

9.5 Referencia

Amrik, S., Sohal, A. S., J. Gordon, G. Fuller y A. Simon. “Manufacturing practices and competitive capability: an Australian study” *Technovation*, 19, 295–304, 1999.

Avella, L., Fernandez, E., Vazquez, C. J. (1998). Taxonomy of the manufacturing strategies of large Spanish industrial companies. *International journal of production research*. 1998, vol. 36, no. 11, 3113 – 3134.

Barney, J. B. y Clark, D. N. (2007). *Resource-Based Theory. Creating an Sustaining Competitive Advantage*. New York: Oxford University Press.

Barney, J. B. y Hesterly, W. (1996). *Handbook of organization studies*. London and Thousand Oaks: Sage Publications.

Campos, M., Naranjo, E. E. (2010). *La competitividad de los estados mexicanos*. México: EGAP-ITESM.

Chase, R. B., Aquilano, N. y Jacobs, F. R. (2000). *Administración de producción y operaciones: Manufactura y servicios*. (8ª. ed.). Colombia: McGraw Hill Interamericana.

Cozzarin, B. P. (2006). Are world-first innovations conditional on economic performance. *Technovation*, 26 (9), 1017-1028.

Dangayach, G. S. and Deshmukh, S. G. (2001). Manufacturing strategy: Literature review and some issues. *International Journal of Operation & Production Management*, 21 (7), 884-932.

Deloitte (2013). *Global Manufacturing Competitiveness Index*. Council on Competitiveness. Consultado en

http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Manufacturing/dttl_2013%20Global%20Manufacturing%20Competitiveness%20Index_11_15_12.pdf

Demeter, K. (2003). Manufacturing strategy and competitiveness. *International journal of production economics*. 81–82 (2003) 205–213.

Diario Oficial de la Federación (30 de diciembre de 2002). *Ley para el desarrollo de la competitividad*. México.

- Díaz, E., Martín, M. L. (2007). Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa. Num. 32, septiembre, 149-176.
- Fernández, E., Avella, L. y Fernández, M. (2003). Estrategia de producción. Barcelona: McGraw Hill Interamericana de España, S.A.U.
- Hayes, R. H. and Wheelwright, S. C. (1984) Restoring Our Competitive Edge – Competing Through Manufacturing. New York: Wiley.
- Leong, G. K., Snyder, D. L. and Ward, P. T. (1990). Research in the process and content of manufacturing strategy. Omega International J. of Management Science, 18 (2), 109-122.
- Mahoney, J. T. (1992). Organizational economics within the conversation of strategic management. Advances in Strategic Management. Vol. 8, pp. 103-155.
- Mahoney, J. T. y Pandian, J. R. (Jun, 1992). The Resource-Based View Within the Conversation of Strategic Management. Strategic Management Journal. Vol. 13, No. 5. pp. 363-380. Obtenido el 9 de noviembre de 2012, desde <http://links.jstor.org/sici?sici=0143-2095%28199206%2913%3A5%3C363%3ATRVTWC%3E2.0.CO%3B2-L>
- Martínez, A. (2006). Capacidades competitivas en la industria del calzado en León dos trayectorias de aprendizaje tecnológico. México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Miller, J. G. Roth, A. V. (March 1994). A Taxonomy of Manufacturing Strategies. Management Science. Vol. 40 No. 3.
- Miller, S. (1983). Make your plant manager's job manageable. Harvard Business Review, 1 (1), 69-74.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. & Lampel, J. (1998). Strategy safari: a guided tour through the wilds of strategic management. New York: The Free Press
- Morgan, G. (1991). Imágenes de la organización. México: Ediciones Alfaomega S.A. de C.V.
- Peng, M. W. (2006). Global Strategy. Mason, OH: Cengage Learning.
- Peng, M. W., Wang, D. Y. & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. Journal of International Business Studies. 1–17
- Porter, M. E. (2009). Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México: Grupo Editorial Patria.
- Rivas, L. A. (2011). Dirección estratégica y procesos organizacionales: Nuevos modelos para el siglo XXI. México: IPN.
- Rosenzweig, E.D, Roth, A.V., Dean, J.W. (2003). The influence of an integration strategy on competitive capabilities and business performance: An exploratory study of consumer products manufacturers. Journal of Operations Management. Vol. 21, 437-456.
- Rubio, C. (2006). PROCIC3 + VISIÓN 20/20: Una industria de cara al futuro. León: CICEG.
- Salaman, G. y Asch, D. (2003). Strategy and capability: sustaining organizational change.
- Schoenherr, T., Power, D., Narasimhan, R. & Samson, D. (2012). Competitive Capabilities among Manufacturing Plants in Developing, Emerging, and Industrialized Countries: A Comparative Analysis. Decision Sciences. 37-71

- Schuwab, K. (2012). The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition. World Economic Forum.
- Skinner, W. (mayo, 1974). “The focused factory”, Harvard Business Review. pp. 113-121.
- Stacey, R. D. (2011). Strategy management and organisational dynamics. The challenge of complexity to ways of thinking about organisations. (6^a. ed.). Essex: Pearson Education Limited.
- Vargas-Hernández, J. G. (2007). Economía Organizacional. Ciências Sociais em Perspectiva. (6) 10: 99-109. Obtenido el 10 de noviembre de 2012, desde <http://e-revista.unioeste.br/index.php/ccsaemperspectiva/article/view/161>
- Ward, P. T., Bickford, D. J., Leong, G. K. (1996). Configurations of Manufacturing Strategy, Business Strategy, Environment and Structure. Journal of Management. Vol. 22, No. 4, 597-626.
- Ward, P. T., Duray, R. (2000). Manufacturing strategy in context: environment, competitive strategy and manufacturing strategy. Journal of Operations Management. Vol. 18, 123-138.
- World Economic Forum Report (2012). The Future of Manufacturing: Opportunities to drive economic growth.
- Zahra, S. A. y Das, S. R. (1993). “Building competitive advantage on manufacturing resources”. Long Range Planning, vol. 26. pp. 90-100.

Sistemas fractales de los precios de las acciones en la Bolsa de Madrid

María Ramos, Fernando Iglesias, Jazmín Serrano y Cyntia López

M. Ramos, F. Iglesias, J. Serrano, y C. López

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Dirección de Producción Científica y Tecnológica.

maria.ramos@usfx.bo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Derecho Ciencias Políticas y Sociales.

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

This paper presents an analysis of fractal iterations Prices and Ex Post Ex Ante IBEX35 index of the Madrid Stock Exchange in the period 2010-2011, we will model the parameters of the stock trading volume with its 36 stations and we will mention the upper bounds and lower limit of normal costs and margins and semi-normal with statistical acceptance 3/4 as bias of market activity.

10 Introducción

La dinámica compleja del Mercado de Capitales es caracterizada por fluctuaciones anómalas colectivas, conocidas como evidencias empíricas universales, su distribución es de cola gruesa y la volatilidad de la rentabilidad se ajusta a todas las auto correlaciones a largo plazo [Gumowsky, I., C. Mira: 1980].

Esto es un gran principio para tener posibilidades y detectar eventos raros catastróficos, tales como burbujas y choques en la actividad bursátil de las acciones, que no pueden ser reconocidos con una distribución normal.

En un entorno turbulento, el modelo de mercado europeo ha vuelto a funcionar con solvencia a la hora de proporcionar liquidez, transparencia, valoración y garantías a los inversores a través de mecanismos de mercado soportados en plataformas tecnológicas muy avanzadas [Nusse, H, Yorke, J: 1998].

Durante los últimos dos años las horquillas de liquidez de las acciones españolas cotizadas (el spread o distancia entre el mejor precio de oferta y el mejor de la demanda) han disminuido sensiblemente y permanecen sistemáticamente en niveles muy estrechos y eficientes aún cuando, como ha sucedido este año, las condiciones de mercado acentúan la volatilidad y se producen fricciones como las provocadas por la citada prohibición temporal de las “ventas en corto”[Pikovsky, A., M. Rosenblum, J. Kurths:2003].

Comencemos por presentar las treinta y seis emisoras que forman en índice IBEX35:

Tabla 10.1 Mercado de Capitales de Madrid.

Emisora	Max Ex Ante-2013	Max Ex Post- 2014	Rango	Volumen
Abengoa	115,000	115,800	109,100	208.077
AbertiS Se.A	117,750	117,800	114,650	6.723.520
Acciona	464,400	464,800	433,000	96.493
Acerinox	93,290	93,290	89,500	175.107
Acs	139,500	139,500	130,500	665.604
Amadeus	154,900	156,700	149,650	907.598
Arcelormit.	132,400	132,600	124,800	340.752
Ba.PopulaR	23,370	23,610	22,650	13.197.800
Ba.Sabadell	17,870	17,870	17,440	2.952.239
Ba.Santander	47,840	47,890	45,300	31.991.793
Bankia	25,300	25,470	24,940	1.234.653
Bankinter	33,200	33,200	30,200	1.777.322
Bbva	51,710	51,930	49,010	23.357.689
Bme	182,600	183,600	179,100	91.64
Caixabank	25,720	25,750	25,000	967.077
Dia	36,280	36,590	35,450	1.503.253
Ebro Foods	133,350	134,500	131,750	101.122
Enagas	135,500	135,700	131,900	834.183
Endesa	135,150	135,450	131,350	102.254
Fcc	132,200	133,450	126,050	175.562
Ferrovial	87,150	87,150	83,930	576.136
Gamesa	20,450	20,500	19,600	1.495.208
Gas Natural	108,950	108,950	104,700	1.252.526
Grifols	190,200	193,050	186,600	614.003
Iag	21,500	21,500	20,850	972.57
Iberdrola	35,760	35,860	34,600	10.037.880
Inditex	684,500	687,300	672,600	3.170.257
indra a	78,200	78,200	74,080	542.221
Mapfre	21,870	21,920	20,910	2.630.816
Mediaset	35,360	35,400	33,800	1.278.969
Ohl	190,550	193,600	188,300	436.196
R.E.C.	322,900	323,950	316,300	438.641
Repsol YPF	145,650	145,700	140,500	10.828.899
Sacyr Valle.	14,200	14,200	13,200	1.626.420
Tec.ReunidaS	296,050	297,050	285,300	153.695
Telefonica	111,400	111,450	108,600	8.263.083

I. Consideraciones a nivel Macroeconómico:

Para España, se precisara con mayor exactitud el Ciclo Financiero como principal detonador del Ciclo Económico y se mostraran los instrumentos de aplicación con evidencia empírica fractal [Frame, M. L., B. B. Mandelbrot: 2002].

II. Consideraciones a nivel Microeconómico:

Para el accionista e inversionista, su decisión de compra y venta de sus activos financieros le evitará pérdidas posteriores [Hale, J.,Kocak ,H:1991] y las Bolsas de Valores, como intermediario de estos dos agentes, estarán en mejor condiciones de asesorar objetivamente a sus clientes, mejora el ejercicio de su función de fomento, supervisión y operatividad interna [Raiffa, Howard:1968].

II. Modelación del precio en el IBEX35:

De la muestra de precios de las 36 emisoras, definiremos el ensamble al margen infinitésima [Ashwin, P: 2005] debe ser ≥ 1 :

$$(s=(n_1,n_2,\dots,n_p)) \quad (1)$$

El ensamble al costo finitesima debe ser ≥ 1

$$(\sigma=(n_1,n_2,\dots,n_p)) \quad (2)$$

Ahora si aumenta por partición el volumen de operación de negociación registrados en 2014 en la Bolsa española , superarán los 900.000 millones de euros, con un descenso cercano al 10% sobre el año anterior 2013 como consecuencia, en buena medida, de las medidas tomadas por el organismo supervisor del mercado de valores español de prohibir de forma transitoria las “ventas en corto” sobre algunos valores cotizado en el mercado (Δ) [Wiggins, S:1990],por lo que consideraremos a los volúmenes de la corrida de precios:

$$\sigma \in \Sigma : H\sigma = \bigcap_{s < \sigma} Hs \quad (3)$$

Ahora si aumenta agregadamente el volumen obtenemos: $H(\Delta) = \bigcup_{\sigma} H\sigma$, definiendo la probabilidad¹⁴ que siempre es de 1 [Bakshi, Gurdip. Dilip, Madan: 1998] acotamos los parámetros de γ_1 al costo y γ_n al margen de esperanza del mercado $D_1 \cap K = \emptyset$;

$$\int_0^1 \frac{du_n}{\int_{u_n} q(P) dv_n(P)} \rightarrow \infty \quad (4)$$

Bajo los siguientes supuestos de operación [S. Graf: 1987]:

¹⁴ Considérese indiferente a los Deltas del Mercado:

$$\begin{aligned} C^{Ga}(u, \Sigma) &= \Pr(\Phi(X_1) \leq u_1, \Phi(X_2) \leq u_2, \dots, \Phi(X_m) \leq u_m, \Sigma) \\ &= \Phi_{\Sigma}(\Phi^{-1}(u_1), \Phi^{-1}(u_2), \dots, \Phi^{-1}(u_m)) \end{aligned}$$

$$I. \bigcap_{u \in U} U = \begin{pmatrix} \vec{r} \\ 0 \end{pmatrix} (2)$$

II. U que exista en $W \subseteq U \cap V$

III. Si U existe por V, entonces $V+V \subseteq U$

Existiran las subconjunciones [Ottino, J. M:1989]de los supuestos anteriores como;

$$I. H(x,d) \geq 0$$

$$II. H(x,d) \text{ para todo } \in x = 0$$

$$III. H(\lambda x,d) = |\lambda|, H(\lambda x,d) \text{ para todos los rangos de precios } |\lambda|$$

$$IV. H(x,d) < \delta, H(y, d) < \delta, \text{ cuando el precio de mercado } (\vec{x} \vec{y}) < r, \text{ donde:}$$

$$H(x,d_1) \leq H(x,d_2) \text{ para todo } (\vec{x} \vec{y})$$

$$V. U(d,\alpha) = \{ H(x,d) < \alpha \} \text{ para todo } \alpha > 0$$

El total de volumen de acciones en el mercado será;

$$H(x,U) = \inf_{\alpha > 0} \{ x \in \alpha. U \}$$

$$U_1 R U_2 = U_2 \subseteq U_1 \text{ para } U_1 \in U_2$$

$$V+V \subseteq 2.V. \tag{5}$$

El conjunto de acciones convexas de precio es decir pseudo normales $H(x,d)$ [Hurst H:1951]. que esten entrelazadas en operación bursatil d, $(\vec{x} \vec{y})$:

$$H(\vec{x} \vec{y}, d) \leq H(\vec{x}, d) + H(\vec{y}, d) \tag{6}$$

$$U_1 R U_2 = U_2 \subseteq U_1, U_1 \in U_2$$

Aplicando los múltiplos probables de escalas en precios fijos (rangos), obtenemos:

$$H(x, \lambda) + (y + \mu) = (\bar{x} \bar{y} + \lambda + \mu) \quad (7)$$

$$\alpha.(x, \lambda) = (\alpha x, \alpha \lambda)$$

Definiendo los logaritmos de iteración , obtenemos:

Tabla 10. 2 Stock logaritmicos del IBEX35

Emisora	2013	2014	C T
Abengoa	5.06069784	5.063708559	0.003010719
Abertis Se.A	5.070960916	5.07114529	0.000184375
Acciona	5.666892211	5.667266119	0.000373908
Acerinox	4.969835093	4.969835093	0
Acs	5.144574208	5.144574208	0
AmadeuS	5.190051418	5.195068996	0.005017579
Arcelormit.	5.121887985	5.122543524	0.000655539
BA.Popular	4.368658712	4.373095987	0.004437275
Ba.Sabadell	4.252124553	4.252124553	0
BA.Santander	4.679791171	4.680244837	0.000453666
Bankia	4.403120521	4.406028945	0.002908424
Bankinter	4.521138084	4.521138084	0
Bbva	4.713574538	4.715418323	0.001843785
Bme	5.261500773	5.263872677	0.002371904
Caixabank	4.410270964	4.410777233	0.000506269
Dia	4.559667278	4.563362409	0.003695131
Ebro Foods	5.12499302	5.128722284	0.003729264
EnagaS	5.131939295	5.132579848	0.000640552
Endesa	5.13081605	5.131779009	0.000962959
Fcc	5.121231455	5.125318578	0.004087123
FerrovialL	4.940267391	4.940267391	0
Gamesa	4.310693312	4.311753861	0.001060549
Gas NaturaL	5.037227235	5.037227235	0
Grifols	5.279210513	5.285669806	0.006459293

Iag	4.33243846	4.33243846	0
Iberdrola	4.55339751	4.554610285	0.001212775
Inditex	5.835373452	5.837146344	0.001772891
Indra A	4.893206753	4.893206753	0
Mapfre	4.339848783	4.34084055	0.000991767
MediaSet	4.548512256	4.549003262	0.000491006
Ohl	5.280008953	5.286905353	-0.0068964
R.E.C.	5.509068045	5.510477984	0.001409939
Repsol YPF	5.163310489	5.163459552	0.000149063
SacyR valle.	4.152288344	4.152288344	0
Tec.ReunidaS	5.471365065	5.472829557	0.001464491
Telefonica	5.046885191	5.047080073	0.000194882

Acotando los puntos de iteracion de los precios en el mercado [Marco, M, Lanski, J:2009], evidenciamos que todo tienen politica de Hurts y que son cantidades fractales [Mandelbrot, B. B:1975] pues no llegan a la media de 0.5 browniana su diferencia indexada es $(176.6538094 - 176.5968278) = 0.056981528$, 0.05% de Lp^{15} , haremos algunas aproximaciones de estimación:

$$\alpha_0 = \frac{1}{1 + |x_0|U}, \quad 0 < \alpha_0 \leq 1, \quad |x_0|U = \frac{1 - \alpha_0}{\alpha_0}$$

$$1 - \alpha \geq |x| \cdot \frac{1 - \alpha_0}{\alpha_0} = |\alpha| \cdot |x_0|U = |\alpha x_0|U \tag{8}$$

$|\alpha x_0|U \leq 1 - \alpha$ y esto aplicara para $P^*_{\alpha} \in E_U$

¹⁵ De acuerdo a la Dinámica Económica Actual:

$$\mu = \log \text{Max} \int_{\log - \infty}^{\log \infty} \log P1 \log W1 \log \xi_1 + \log P2 \log W2 \log \xi_2$$

$$\log \mu = \log \text{Max} \int_{\log - \infty}^{\log \infty} \log(5.102854684) \log(5.104684335) \log(2.367921513) \log(36)$$

$$\int_{\log - \infty}^{\log \infty} (4,67) (1,14) (0,95) + (4,09)$$

$$\text{Max } \mu = \text{Antilog } (4,67) (1,14) (0,95) + (4,09) (1,32) (0,84)$$

$$\text{Max } \mu = \text{Antilog } 5,05 + 4,53$$

$$\text{Max } \mu = \text{Antilog } 9,58 \rightarrow 1^\circ \log = 0,982$$

$$\text{Antilog } = |-8,77|, \quad \mu = \underline{8,77\%}$$

El conjunto de acciones convexas de precio es decir semi-normales (anti-logarítmicas), queda:

$$W_{\alpha} = \sum_{i=1}^n \frac{\partial}{\partial x_i} T_{\alpha} dx_i = dT_{\alpha}$$

$$\|T\|_1^2 = \sum_{i=1}^n \left\| \frac{\partial}{\partial x_i} T \right\|_{L_2}^2 \quad (9)$$

Al margen de la operación para los mercados bursátiles mundiales que veían diluirse a medida que avanza este 2014 las expectativas de vuelta a los niveles previos a la crisis.

Un año más, y esa ha sido la tónica durante los años de crisis financiera, vuelve a ser reseñable el esfuerzo realizado por las cotizadas para remunerar a sus accionistas a través de dividendos y otras fórmulas cada vez más adaptadas a las necesidades de sus propietarios con el objetivo de fidelizarlos y, a la vez, tratar de señalar la solidez de su posición competitiva y su confianza en expectativas futuras positivas y ahincando sobre la operación tenemos:

$$\left(\int_{\Omega_k} |u|^p dx \right)^{1/p}$$

$$\frac{\partial}{\partial x_i} (Y^{x^2-n}) * \frac{\partial}{\partial x_i} S$$

$$\frac{\partial}{\partial x_i} (Y^{x^2-n}) * \left(\frac{\partial}{\partial x_i} \varphi \right) T$$

$$\frac{\partial}{\partial x_i} (Y^{x^2-n}) * \left(\varphi \frac{\partial}{\partial x_i} T \right)$$

$$\frac{\partial}{\partial x_i} T - \frac{\partial}{\partial x_i} f = \sum \frac{\partial}{\partial x_i} (T_k * \delta - b_k) \quad (10)$$

III. Ensamble Fractal de los rangos de precios.

El espejismo de inicio de superación de la crisis que nos ofrecen los datos de 2013 desapareció en 2014 y ahora después del 1er cuatrimestre en este 2014 ante la fuerza de los hechos: faltan herramientas políticas y económicas globales que sean eficaces para construir un nuevo camino de crecimiento económico acompasado para todas las economías avanzadas simultáneamente ¹⁶[Ramos, María: 2009].

¹⁶ Para la prospección de precios de precios desarrollamos cada uno de los parámetros de las acciones:

$$M_{\beta} = \beta_0 + \beta_1 (ABEN) + \beta_2 (AMA) + \beta_3 (BBV) + \beta_4 (END) + \beta_5 (GRIF)$$

$$+ \dots \beta_{16} (TEL) + \xi^2$$

$$\partial M_{\beta} = \beta_0 + \frac{\partial(ABEN)}{\beta_1} + \frac{\partial(AMA)}{\beta_2} + \frac{\partial(BBV)}{\beta_3} + \frac{\partial(END)}{\beta_4} + \frac{\partial GRIF}{\beta_5} + \dots \frac{\partial(TEL)}{\beta_{16}} \xi^2$$

Los mercados de capitales, en su condición de exponente público del grado de confianza que se otorgan a los planes trazados por políticos e instituciones, están sancionando con dureza la falta Determinación de estos últimos para superar desequilibrios y fricciones que exigen sacrificios o renunciaciones sin cuya asunción la superación de la crisis económica a escala global será un proceso mucho más dilatado en el tiempo y la falta de mecanismos políticos y económicos efectivos de gobernanza global dejan al descubierto las dificultades para actuar con eficacia frente a una dinámica de mercados de capitales globales inmersos en la que muchos ya califican como crisis financiera más profunda de la historia económica contemporánea. Si encerramos la expresión teórica de esperanza fractal de 0.618 de margen bursátil, al cambio financiero del mercado de Capitales en Madrid en una Poisson:

$$F_1 = \int_{-\infty}^{x_1} g_1(t, x_2, \dots, x_n) dt \tag{11}$$

$$\frac{\partial}{\partial x_i} f_k = \left(\frac{\partial}{\partial x_i} F \right) * \alpha_k \rightarrow \frac{\partial}{\partial x_i} F$$

$$\int \left| \frac{\partial f_k}{\partial x_1} - \frac{\partial f_k}{\partial x_1} \right| dx = \int \dots \int \left(\int \left| \frac{\partial f_k}{\partial x_1} - g_1 \right| dx_1 \right) dx_2 \dots dx_n \rightarrow 0 \tag{12}$$

Si existe alguna partición triplet o no esperada en las externalidades, la acoplamos a:

$$\int \left| \frac{\partial f_k}{\partial x_1} - g_1 \right| dx_1$$

$$|f_k - F_1| \leq \int \left| \frac{\partial f_k}{\partial x_1} - g_1 \right| dx_1 \leq \int_{-\infty}^{+\infty} \left| \frac{\partial f_k}{\partial x_1} - g_1 \right| dx_1 \rightarrow 0 \tag{13}$$

Las características del ensamble de precios será; $E_t(u, t > 0)$, en sus bondades logarítmicas de (α, β) para simular en este 2014:

$$\frac{du}{dt} = \frac{du}{dt} \psi(t), \left| \frac{du}{dt} \right| = \left| \frac{du}{dt} \right| \tag{14}$$

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \int_k = (F - F_N)^P dx = 0 \tag{15}$$

En este contexto y en base a la última información financiera facilitada por las empresas a cierre del primer trimestre 2014 el beneficio después de impuestos y minoritario generado por el conjunto de las compañías domesticas cotizadas en el mercado principal de la Bolsa española Bolsa para el mercado de acciones, los inversores minoristas ven incrementada su seguridad y rapidez en las transacciones, y obtienen una información más fluida sobre los precios ya que esta plataforma aspira a convertirse en una referencia objetiva, precisa e inmediata en cuanto a los precios de los activos que en ella cotizan.

Consideramos un espacio de Hilbert para los rangos de precios;

$$BL \cdot (\Omega) = BL \cdot \circ = BL \cdot \circ (\Omega) \oplus \mathbb{H} \cdot (\Omega) \tag{16}$$

$$dM = d\beta_b + \frac{d\beta_1(ABEN)}{dx} + \frac{d\beta_2(AMA)}{dx} + \frac{d\beta_3(BBV)}{dx} + \frac{d\beta_4(END)}{dx} + \frac{d\beta_5(GRIF)}{dx} + \dots + \frac{d\beta_{36}(TEL)}{dx} + \xi^2$$

$$\|u\|_1 = (\|u\|_{L^2}^2 + \|u\|_1^2)^{\frac{1}{2}} \quad (17)$$

Y sus precios Ex Ante se representaran: $\|\varphi\|(\|u\|_{L^2}^2)$

En el rango de posición de equilibrio es : $\phi_k \otimes = -\int_r^\infty (t \log t)^{-1} a(t) dt$

$$\sqrt{r} \frac{d}{dr} \phi_r(r) \rightarrow +(\sqrt{r} \log r)^{-1} a(r), L^2(0, +\infty) \quad (18)$$

El resultado se obtiene en términos de Cauchy¹⁷ :

$$\phi(r) = \int_r^\infty \frac{d\varphi}{dt}(t) dt, |\phi(x)|^2 \leq \int_0^x \left| \frac{d\varphi}{dt} \right|^2 dt \quad (19)$$

Muy relevante está siendo el papel de los mercados bursátiles en el escenario vigente de dificultades para el acceso a la financiación bancaria y de convencimiento de que el volumen de endeudamiento de los agentes económicos debe reducirse y que el recurso excesivo al crédito no aporta solidez al crecimiento económico sostenido [Bollt, E. M: 2005].

Las inestables condiciones de entorno han marcado significativamente el devenir volátil y mayoritariamente negativo de los precios en los mercados de valores en 2014. Un euro menos fuerte sería positivo para España y para Europa en su conjunto.

De forma paralela, la austeridad presupuestaria requerida también impactaría más positivamente en la economía si a la vez se produce un desendeudamiento de los principales agentes económicos [Ramos, María: 2010], especialmente los que operan en el sector financiero, lo que denotaremos con integrales iteradas al margen:

$$\varphi(x) = \int_0^1 \left(x_1 \frac{\partial \varphi}{\partial x_1}(tx) \right) + \int_0^1 \left(x_2 \frac{\partial \varphi}{\partial x_2}(tx) \right) dt \quad (20)$$

La fijación del precio para cualquier compra-venta de acciones:

$$|\varphi(x)|^2 \leq c_1 \int_0^1 \left(\left| \frac{\partial \varphi}{\partial x_1}(tx) \right|^2 + \left| \frac{\partial \varphi}{\partial x_2}(tx) \right|^2 \right) dt \quad (21)$$

Dentro de los intervalos del tiempo [M. A. Arbeiter: 1991] de corrida [$e(k) > 0$];

¹⁷ $Rpm = \lim_{n \rightarrow 0} \text{Log}(N(rn)) / \log(1/rn)$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} \log(n(rn)) / \log(1/rn)$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} \log(n((1/3)^n)) / \log(1/((1/3)^n))$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} \log(3 \cdot 4^{n-1}) / \log(3)$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} ((n-1) \cdot \text{Log}(4) + \log(3)) / (n \log(3))$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} (n \cdot \log(4) - \text{Log}(4) + \log(3)) / (n \cdot \log(3))$
 $= \lim_{n \rightarrow \infty} (n \log(4)) / (n \cdot \log(3)) + (-\text{Log}(4) + \log(3)) / (n \log(3))$
 $= \text{Log}(4) / \text{Log}(3) \approx 1,26186$ (Aceptación).

$$\int_{\mathbf{k}} |\varphi(\mathbf{x})|^2 d\mathbf{x} \leq c_1 \int_{s(\mathbf{k})}^1 \left(\left| \frac{\partial \varphi}{\partial x_1}(d\mathbf{x}) \right|^2 + \left| \frac{\partial \varphi}{\partial x_2}(d\mathbf{x}) \right|^2 \right) \leq c_2(K) \|\varphi\|_{\frac{2}{1}}^2$$

(22)

Finalmente es necesario considerar los precios Ex Ante y Ex Post:

$$\int f(\mathbf{x}) s(\theta) d\theta = c_1 f(\mathbf{x}) = - \int_{c(\mathbf{x})} \frac{d}{dr} (a(f)(r, \theta)) r^{1-n} dy \quad (23)$$

Mientras que el cálculo del pivoteo de prospectación [Guckenheimer, J., P. Holmes: 1983] quedara:

$$\frac{d}{dr} (a(r)F(r, \theta)) = a'(r)f(y) + \sum_{i=1}^n \frac{\partial}{\partial x_i} T_{\alpha} dx_i f(y) \quad (24)$$

Corto Plazo < 1 año:

$$h(x) = \int |f(y)| \frac{1}{|x-y|^{n-1}} dy, \frac{3}{4} \leq |x-y| \leq \frac{1}{2}, (x,y) \in M \quad (25)$$

Largo Plazo > 1 año:

$$h(x) = \int \left| \frac{\partial}{\partial y_i} f(y) \right| \frac{1}{|x-y|^{n-1}} dy, |x-y| \leq 1, (x,y) \in M \quad (26)$$

Todos los procesos y reformas a la operación de acciones en el mercado de capitales de Madrid pendientes son largos por lo que a corto plazo las perspectivas no son las mejores posibles [Romero Meléndez Guillermo, Ojeda Suárez Rogelio: 2004].

Muchos de ellos son comunes a otros países, en especial la reducción del sector público y la recapitalización de entidades financieras.

10.1 Conclusiones

La denominada crisis de deuda soberana ha acentuado los riesgos de liquidez y solvencia de las entidades bancarias del área euro, ya debilitadas por cuatro años de dificultades y, en medio de una profunda desconfianza por parte de los inversores, ha precipitado medidas de recapitalización generalizada de entidades bancarias.

La situación de falta de confianza por parte de los inversores institucionales tradicionales en los mercados mayoristas está llevando a no pocos emisores a mirar hacia los particulares, planteándose nuevas emisiones dirigidas a este público.

El crecimiento del ahorro privado que se viene produciendo contribuye a reforzar este planteamiento teórico fractal en ambos plazos [L. Olsen: 1994].

Del corto plazo es importante acotar la probabilidad en 1 para que haya un supuesto equilibrio browniano y en el largo plazo se anuló el operador de restricciones fraccionarias pues la base del volumen operado NO soporta el total de operaciones en el mercado de Capitales de Madrid [Dorfman, J. R: 1999], por lo que es de relevancia considerar las bondades de la función de

Cognición y de participación de las emisoras en el mercado, como acotamos a continuación:

I. Función de cognición:

$$\begin{aligned}
 FC = & \left[\frac{(TC - \pi)^{\alpha+\gamma}}{[\beta_0 - \beta_n]^2} \right]^{\frac{1}{2}} + \left[\frac{[\beta_0 + \beta_n]^2}{\alpha + \gamma} \right]^2 + \left[\frac{[\pi + TC]^2}{(\alpha + \gamma)} \right]^2 \left[\frac{(TC - \pi)}{[\beta_0 - \beta_n]} \right] \\
 & + \frac{1}{2} (\alpha + \gamma)^2 EM \frac{1}{2} \frac{TC - \pi}{\beta_0 - \beta_n} \left(\frac{\alpha + \gamma}{TC + \pi} \right)^2 \\
 & \left[\frac{[TC + \pi]}{(\frac{1}{2}\alpha + \frac{1}{2}\gamma)} \right]^{\frac{1}{2}} EM = \frac{TC + \pi}{\beta_0 - \beta_n} \left(\frac{\alpha + \gamma}{1} \right)
 \end{aligned} \tag{27}$$

II. Función de participación:

$$\begin{aligned}
 FP = & \left[\frac{(\pi - TC)^{\alpha-\gamma}}{[\beta_0 - \beta_n]^2} \right]^{\frac{1}{2}} - \left[\frac{[\beta_0 - \beta_n]^2}{\alpha - \gamma} \right]^2 - \left[\frac{[\pi - TC]^2}{(\alpha - \gamma)} \right]^2 E = \left(\frac{\pi - TC}{\frac{1}{2}\beta_0 - \frac{1}{2}\beta_n} \right) + \frac{1}{2(\alpha - \gamma)^{\beta_0 - \beta_n}} \\
 & - \frac{1}{2(TC + \pi)^2} E \frac{\pi - TC}{\frac{1}{2}\beta_0 - \beta_n} - \left[\frac{[\beta_0 - \beta_n]^2}{\alpha - \gamma} \right]^2 - \frac{1}{2 \left(\frac{1}{2}TC \right) \frac{\beta_0 - \beta_n}{\alpha - TC} - \left(\frac{\alpha - \gamma}{1} \right)^2 + \frac{1}{2}\pi}
 \end{aligned} \tag{28}$$

Por la falta de acumulación de márgenes bursátiles fue necesario simular un ensamble de Hilbert con esperanza de Cauchy para que la simulación fuera significativa a la actual teoría Fractal [Peitgen, H. O., P. H. Richter: 1986].

Por tanto, podemos decir que la desconfianza, un cierto grado de desorientación, la falta de acuerdo en la prioridad de las recetas a aplicar y el descontento social han sido y son elementos predominantes en 2014.

10.2 Referencias

- Ashwin, P. 2005. Dynamics of Coupled Map Lattices and of Related Spatially Extended Systems, Lecture Notes in Physics Vol. 671 .Springer, Berlin.
- Bakshi, Gurdip. Dilip, Madan .1998. What is the probability of a stock market crash. NYU Conference on Finance and Accounting.
- Boltt, E. M. 2005. The path towards a longer life: on the invariant sets and the escape time landscape Int. J. Bifurcation Chaos Num.15.
- Dorfman, J. R. 1999. An Introduction to Chaos in Non- Equilibrium Statistical Mechanics. Cambridge University Press. Cambridge. England.
- Frame, M. L., B. B. Mandelbrot. 2002. Fractals, Graphics, and Mathematics Education. Cambridge University Press. Cambridge, England.
- Guckenheimer, J., P. Holmes. 1983. Nonlinear Oscillations, Dynamical Systems, and Bifurcations in Vector Fields .Springer, New York.
- Gumowsky, I., C. Mira. 1980. Recurrences and Discrete Dynamical Systems, Lecture Notes in Mathematics Vol. 809 .Springer, Berlin.
- Hale ,J., Kocak ,H. 1991. Dynamics and Bifurcations. Springer.
- Hurst H. 1951. Long-term Storage of Reservoirs American Society of Civil Engineers.
- L. Olsen. 1994. Random geometrically graph directed selfsimilar multifractals, in *Pitman Research Notes*, Vol.34.
- M. A. Arbeiter. 1991. Random recursive constructions of self-similar fractal measures, the noncompact case, *Probab. Theory Relat. Fields* 88.
- Mandelbrot, B. B. 1975. Les Objets Fractals Forme, Hasard et Dimension .Flammarion, Paris.
- Marco, M, Lanski, J. 2009. ¿Cuándo es un atractor recurrente IFS ó un atractor norma IFS?. Fractales.
- Nusse, H, Yorke, J. 1998. Dynamics: Numerical Explorations .New York. Springer.
- Ottino, J. M. 1989. The Kinematics of Mixing: Stretching, Chaos and Transport Cambridge University Press. Cambridge, England.
- Peitgen, H. O. ,P. H. Richter. 1986. The Beauty of Fractals .Springer, New York.
- Pikovsky, A., M. Rosenblum, J. Kurths. 2003. Synchronization: A Universal Concept in Nonlinear Sciences .Cambridge University Press. Cambridge, England.
- Raiffa, Howard. 1968. Decision Analysis. Reading, MA. Addison-Wesley.
- Ramos, María. 2009. Instrumentos Matemáticos de la Dinámica Económica Financiera Actual. Sociedad Matemática Mexicana. MAFEMAR. Congreso Nacional.

Ramos, María. 2010. Mapeo fractal y conjuntos de Mandelbrot para modelación logarítmica de precios de acciones. Encuentro de Matemáticas Empresariales. Universidad Panamericana-Universidad Anáhuac.

Romero Meléndez Guillermo, Ojeda Suárez Rogelio.2004. Fractal Time Series and a Forecast Method. Presented in the congress: Mathematical Models Applied to Biological Sciences, Economics and Complex Systems. Sienna and Grosseto.

S. Graf.1987.Statistically self-similar fractals, *Probab. Theory Relat. Fields* 74.

Wiggins, S.1990.Introduction to Applied Dynamical Systems and Chaos .Springer, Berlin.

Apéndice A . Consejo Institucional de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

Arízaga Cervantes- Wálter, Ing.

Rector de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Rivero Zurita- Eduardo, Ing.

Vicerrector de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Palma Moreno- María Elena, PhD.

Dirección de Investigación Ciencia y Tecnológica de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Flores de Gonzáles- Mary, PhD.

Centro de Estudios de Posgrado e Investigación. Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Apéndice B . Consejo Editor ECORFAN-Bolivia

Elizabeth Eugenia Díaz Castellanos, PhD.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Díaz Castellanos-Elizabeth, PhD.
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.

Liñan Cabello-Marco, PhD.
Universidad de Colima, México.

Sanchez Cano-Julieta, PhD.
Columbia University, New York, E.U.A.

Soria Freire-Vladimir, PhD.
Universidad de Guayaquil, México.

Bardey- David, PhD.
Universidad de Los Andes, Colombia.

Novelo Urdanivia- Federico, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Alicia Girón, PhD
Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Luis Felipe Beltran Morales, PhD.
Universidad de Concepción, Chile

Galicia Palacios- Alexander, PhD.
Instituto Politécnico Nacional, México.

Verdegay-José, PhD.
Universidad de Granada, España.

Quiroz Muñoz- Enriqueta, PhD.
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.

Elizundia Cisneros- María, PhD.
Universidad Anahuac México Norte, México.

Alvarado Borrego- Aida, PhD.
Universidad de Occidente, México.

Moreno Zea- María, PhD.
Universidad de Santiago, de Chile.

Ordonez Aleman- Gladys, PhD.
Universidad Espíritu Santo, Ecuador.

Sajid-Muhammad, PhD.
University Faisalabad, Pakistan.

Cardozo-Francisco, PhD.
Universidad del Valle, Colombia.

Vargas-Oscar, PhD.
National Chengchi University, Taiwán.

Solís Soto- Teresa, PhD.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia.

Quintanilla Dominguez- Joel, PhD.
Universidad Politecnica de Madrid, España.

Nieva Rojas- Jefferson, PhD.
Universidad Autónoma de Occidente, Colombia.

Apéndice C . Comité Arbitral. ECORFAN-Bolivia

Jaliri Castellón- María Carla Konradis, MsC.
Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

Gómez Monge- Rodrigo, PhD .
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Salamanca Cots- Maria Rosa, PhD.
Universidad Anahuac.

ViteTorres- Manuel, PhD.
Instituto Politécnico Nacional.

Islas Rivera- Víctor Manuel, PhD.
Instituto Mexicano del Transporte.

Villalba Padilla- Fátima Irina, PhD.
Escuela Superior de Economía ESE-IPN.

Escaleta Chávez- Milka Elena, MsC.
Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Valdivia Altamirano- William Fernando, PhD.
Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo.

Cobos Campos- Amalia Patricia, PhD.
Universidad Autónoma de Chihuahua.

Beltran Miranda- Claudia Patricia, PhD.
Universidad de Guadalajara.

Linarez Placencia- Gildardo, PhD.
Universidad Tecnológica de San Luis Rio Colorado

Vázquez Olarra- Glafira, PhD.
Universidad Politécnica de Pénjamo

Lopez Ureta- Luz Cecilia, PhD.
Instituto Tecnológico Superior de Zapopan

Cervantes Rosas- María de los Ángeles PhD.
Universidad de Occidente.

Galaviz Rodríguez- José Víctor, PhD.
Universidad Tecnológica de Tlaxcala

Ordóñez Gutiérrez- Sergio Adrián, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México

Ruiz Aguilar- Graciela M.L., PhD.
Universidad de Guanajuato

González Gaxiola- Oswaldo, PhD.
Universidad Autónoma Metropolitana.

Gavira Durón- Nora, PhD.
Universidad Autónoma Metropolitana.

Rocha Rangel- Enrique, PhD.
Universidad Politécnica de Victoria.

Santillán Núñez- María Aída, PhD.
Universidad de Occidente.

Jiménez López- Victor Samuel, MsC.
Universidad Tecnológica Regional del Sur.

Rovirosa Hernandez- Ma. de Jesús, PhD.
Universidad de Veracruz.

Córdova Rangel- Arturo, PhD.
Universidad Politécnica de Aguascalientes.

Álvarez Echeverría- Francisco Antonio, MsC.
Universidad Nacional Autónoma de México.

Acosta Navarrete- María Susana, PhD.
Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato.

Pelayo Maciel- Jorge, PhD.
Universidad de Guadalajara

Guadarrama Gómez- Irma, MsC.
Universidad Tecnológica de la Riviera Maya.

Castillo Diego- Teresa Ivonne, PhD.
Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Castro Enciso- Salvador Fernando, PhD.
Universidad Latina.

Liñan Cabello- Marco Agustin, PhD.
Universidad de Colima.

Manjarrez López- Juan Carlos, PhD.
Universidad Tecnológica de Puebla.

Ibarra Zavala- Darío Gualupe, PhD.
Universidad Nacional Autónoma de México.

Martínez García- Miguel Ángel. PhD.
Escuela Superior de Economía.

Trejo García- José Carlos, PhD.
Instituto Politécnico Nacional.

Deise Klauck, MsC.
Universidade Federal de Santa Catarina.

