31

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. LA HIPÓTESIS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS: COMO PARADIGMA DE CRECIMIENTO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

MARÍA LUISA DECUIR VIRUEZ

DIRECTOR DE TESIS

DR. CLEMENTE RUIZ DURÁN

MÉXICO, D.F. 2000

279571

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A esa fuerza superior que siempre me acompaña, Dios

A Mis Padres: Jesús y María del Carmen;
A mis Hermanos: Yuri y Jesús
Por todo el amor, el cariño y el apoyo incondicional
que siempre he recibido,
sobre, con y a pesar de todo...
Gracias.

A mi abuela Ma. Luisa
A mi tío: Antonio
Por la confianza que siempre han tenido

A las instituciones que me permitieron realizar este sueño
La Universidad Nacional Autónoma de México
La Facultad de Economía
La Asociación de Exalumnos de la Facultad de Economía
Quedando Eternamente en deuda

A las personas que han sido las luces en este camino:
A Antonio Esquivel S.
A Luis Donaldo Colosio (q.e.p.d)
Al Profesor Arturo Núñez Hernández
Al Lic. Juan Pablo Arroyo Ortiz
A Dr. Clemente Ruiz Durán
A la Dra. Ma. Eugenia Romero
Con Respeto y Cariño

A los gratos momentos que viví en esta Facultad donde encontré:
la amistad: Claudia, Leticia, Rafael, Rocío, Cinthya, Paco, Rosaura
y el amor: Jorge Antonio Colorado

¡Gracias!

INDICE

Introducción		5
Justificación		5
Objetivo General		7
Hipótesis		7
Estructura		8
Consideraciones Especiales		9

Capítulo I
Los Paradigmas del Crecimiento Económico

1. El análisis del Crecimiento Económico		12
1.1	El Crecimiento Económico	12
1.2	El Crecimiento Económico Moderno y Sus Orígenes	12
1.3	El Crecimiento Económico de México	14
1.3.1	*Avances en Educación*	18
1.3.2	*Avances en Salud*	20
2. Factores Internos del Crecimiento: Principales Teorías		23
2.1	El Ahorro como Factor de Crecimiento (Harrod y Domar)	23
2.2	El Uso de los Factores (Solow)	24
2.3	Teoría del Crecimiento Endógeno	29
2.4	La Distribución del Ingreso (Kaldor)	31
2.4.1	*Algunas consideraciones teóricas sobre el Consumo*	33
2.4.2	*Teorías Explicativas del Consumo*	36
3. Factores Externos del Crecimiento		39
4. Factores Institucionales del Crecimiento		41
4.1	El papel de las instituciones	41
4.2	Los empresarios como factor de crecimiento	45
4.2.1	*El Origen del Empresario*	47
ANEXO A El Crecimiento Económico en un entorno global		49

Capítulo II.
El planteamiento de la Hipótesis
de la Distribución de las Ganancias (HDG)

1. Planteamiento General de la HDG		52
1.1	El punto de partida	52
1.2	Los Elementos básicos y sus relaciones	55
1.3	El fundamento teórico del empresario en la HDG	57
1.4	Las instituciones	59
1.5	La Respuesta Económica de Ajuste	60
1.5.1	*La Demanda Agregada*	62
1.5.2	*La Tecnología*	66
1.5.3	*Relación tipo de cambio y nivel salarial*	67
2. Las Interacciones institucionales		69
2.1	La política Industrial	69
2.2	La Política Educativa y Tecnológica	71

Capítulo III.
La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG):
El Desarrollo Económico de México en el siglo XX.

1. Consideraciones Previas		74
2. Los Agentes en la HDG Empresarios y Estado		75
2.1	Los Empresarios Mexicanos	75
2.1.1	*La dirección empresarial*	77
2.1.2	*Los valores del empresario*	77
2.1.3	*Factores que favorecen la actividad empresarial*	78
2.1.4	*Las relaciones y acuerdos entre Empresarios*	79
2.2	El Estado Mexicano	80
2.2.1	*El nacimiento del Estado Mexicano Posrevolucionario y su evolución*	80
2.2.2	*El surgimiento de las Instituciones (1917-1940)*	81

3. Las Reglas de Juego y Las Interacciones Institucionales 85
3.1 La Base Constitucional 85
Los Orígenes de la Base Constitucional 85
Características Generales de la Constitución Mexicana 86
3.1.1 *El mercado Laboral* 87
3.1.1.1 *La rigidez de las reglas del Mercado Laboral* 90
3.1.2 *La organización de la Propiedad en el Campo Mexicano* 91
3.1.2.1 *La rigidez de las reglas en el Campo Mexicano* 92
3.1.3 *El Desarrollo del Capital Humano* 92
3.1.3.1 *La rigidez de las reglas del Desarrollo del Capital Humano* 93

4. La Especialización Productiva 95
4.1 La Especialización de 1950 95
4.2 La Especialización en 1960 99
4.3 La Especialización de 1970 101
4.4 La Especialización de 1980 103
4.5 La Especialización de 1990 105

ANEXO 3A Algunas Consideraciones sobre las diferentes etapas de periodización 111

ANEXO 3B La Relación entre Gasto Público y Crecimiento 119

ANEXO 3C Las Interrelaciones Empresariales y el Nivel de Empleo 121

Capítulo IV Consideraciones y Conclusiones Finales 125

1. Consideraciones sobre el Análisis del Crecimiento 125

2. Una Agenda para el Crecimiento Económico 128

3. Elementos Básicos de la Política Económica para promover el Crecimiento de México 130

Bibliografía 136

Introducción

El Crecimiento Económico es una de las metas que a lo largo del tiempo, se ha presentado en todas y cada una de las naciones del mundo. La cuestión fundamental ha sido ¿cómo lograrlo?, la cual ha recibido diferentes respuestas sin satisfacer aún los desafíos que la realidad presenta: Patrones de no-crecimiento y no-convergencia. En este trabajo se expone una propuesta: "La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias", con el fin de ofrecer una alternativa que inicie la discusión del crecimiento desde un nuevo paradigma.

Justificación

Existen diferentes enfoques teóricos sobre el crecimiento económico, algunos de ellos se han caracterizado por sostener su hipótesis de crecimiento en un solo factor. Por ejemplo, el Modelo Harrod-Domar, considera que la variable causal del crecimiento es el ahorro. En tanto, el modelo de Robert Solow, como representante de la escuela neoclásica, encuentra que los factores se encierran en una función de producción tradicional, abriendo un espacio para un residuo identificado con el progreso técnico. El modelo endógeno, identificado con los trabajos de Paul Romer y Lucas, transforma la tradición neoclásica de los rendimientos decrecientes a una creciente con base en el desarrollo de las ideas, la tecnología, la educación y la calificación del capital humano. Sin embargo, estos desarrollo teóricos no han sido capaces de responder a la realidad, en donde no hay un crecimiento generalizado de cada una de las naciones a la misma velocidad y en donde se vean patrones de convergencia.

Por otro lado, los factores considerados como causales del proceso, se analizan de manera aislada sin considerar las interacciones que entre ellos pudieran existir ni las restricciones institucionales. La visión institucional, responde a éste vacío, partiendo de la idea de que las reglas formales e informales determinan el comportamiento de la economía en todos sus ámbitos, partiendo desde la conducta individual hasta el de la economía global. En los años recientes, la escuela neoinstitucional ha retomado fuerza presentándose como una alternativa teórica.

Dentro de este último esquema, se presenta una propuesta la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, cuyo autor es Clemente Ruiz Durán, académico e investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. En este planteamiento se considera que el desarrollo de las sociedades, la conformación propia del Estado y los acuerdos sociales, son determinantes de la formación de las instituciones. Las fuerzas de estos agentes moldean la forma en que se construyen y funcionan las instituciones, las cuales a su vez modifican el destino de la acumulación de recursos, denominados focos de ganancia, que favorecen a ciertos sectores. Los sectores impulsados conforman una determinada estructura productiva y que representan la especialización de esa economía, esta forma define el nivel de competitividad con el cual se insertará de manera exitosa o no al proceso de globalización.

En este proceso de sectores beneficiados, la acción de las instituciones esta escrita en el acuerdo social de la nación, la carta magna o constitución, y su acción esta presente en las disposiciones particulares como la política industrial, educativa, social en la que participan los organismos gubernamentales e interactúan con los grupos empresariales y la sociedad civil. Particularmente la organización interempresarial, como institución, permite distinguir a los empresarios como una fuerza de cambio, cuyas acciones pueden conducir a la formación de economías de aglomeración. Esta interacción hace que la relación capital – trabajo, sea diferente entre los sectores y generen sendas de crecimiento diferenciado.

La innovación que se hace en el análisis del crecimiento con la incorporación de las instituciones, permite avanzar del enfoque individual de cada una de las fuentes del crecimiento a un esquema de interacciones, donde las instituciones sirven como mecanismo que combinan los efectos que cada uno pudiera tener de manera aislada en el análisis teórico. Las instituciones permiten acelerar o frenar, acentuar o atenuar, los impactos que cada fuente de crecimiento genera, asimismo atiende la relación que entre ellos puede existir.

Al inicio de esta investigación fueron propuestos los siguientes objetivos e hipótesis:

Objetivo General

El presente trabajo tiene por objetivo exponer el planteamiento teórico de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancia (HDG), como una propuesta de análisis del Crecimiento Económico, incorporando su aplicación al caso de la Economía Mexicana.

Asimismo como objetivos particulares se propusieron, al inicio de esta investigación:

a) Revisión de los principales planteamientos teóricos sobre el Crecimiento Económico, que constituyen las bases de la HDG.
b) Exponer el planteamiento de las Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.
c) Analizar el Crecimiento de la Economía Mexicana, sobre las líneas que la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias plantea, para este fin se ha hace una revisión del siglo XX y se emplea un serie estadística homogénea para el periodo 1960 a 1999 .

Hipótesis

La hipótesis de este trabajo plantea que:

"Las Instituciones no son neutrales al crecimiento,
su acción ha genera una distribución de las ganancias
que determina la especialización de la economía
al favorecer a ciertos sectores,
que condicionan la trayectoria de crecimiento de largo plazo,
y su inserción a la economía mundial"

Estructura

La forma en que se expondrá la aplicación de esta propuesta es a través del análisis del crecimiento de la Economía Mexicana en el siglo XX, considerando que la creación de un marco institucional en el año de 1917 y su desarrollo a lo largo del siglo XX, han definido una estructura productiva que se ha transformado en este periodo y ha determinado el tipo de inserción a la dinámica global. En este trabajo se ha considerado el papel de los empresarios en el crecimiento económico como un factor institucional.

En el Capítulo I, se hace un reconocimiento una tendencia de crecimiento económico de manera mundial y particularmente de la economía mexicana, incorporando una revisión de los principales paradigmas de crecimiento desarrollado en Economía, con el propósito de retomar los principales elementos que sustentan a la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.

El Capítulo II, expone el planteamiento general de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.

El Capítulo III, se realiza un análisis del crecimiento de la economía mexicana, a partir de la aplicación de la HDG, con el fin de probar la hipótesis se ha considerado que las instituciones mexicanas han determinado la estructura productiva, a través de un tipo de especialización a lo largo del siglo XX.

El Capítulo IV, presenta las consideraciones y conclusiones finales.

Este trabajo es un primer acercamiento a este planteamiento, con el propósito de iniciar una línea de investigación, la cual pueda presentarse en una fase más avanzada a través de modelos econométricos con información recabada de manera empírica a través de encuestas y entrevistas a profundidad, en la cual pueda incorporarse el análisis del crecimiento económico regional. El proceso de globalización, más allá de homogenizar, ha abierto una gran preocupación por la falta de convergencia y las desigualdades regionales, tarea que debe incorporarse a la agenda de los economistas e investigadores sociales para el siglo XXI.

Consideraciones Especiales

Este documento retoma una de las aportaciones que Clemente Ruiz ha realizado, con quien tuve la oportunidad de tomar clases y posteriormente trabajar en sus proyectos de investigación y de docencia. De la misma forma, se han incorporado ideas generadas durante los estudios de licenciatura, en especial de las materias como Enfoque Empresarial de la Historia Económica y Factores del Crecimiento Económico, Historia Económica Universal y de México. En este sentido debo reconocer la influencia que tiene este trabajo del Doctor Clemente Ruiz y la Doctora María Eugenia Romero Sotelo, a través de valiosas horas de trabajo, investigación y discusión que tuve oportunidad de compartir en la licenciatura.

Con todo respeto, he seleccionado este tema con el propósito de analizar en una novedosa perspectiva el crecimiento económico, sin embargo los resultados y la interpretación finales sólo son responsabilidad mía.

María Luisa Decuir Viruez
Junio de 2000.

El Papel de las Instituciones en el Crecimiento Económico. La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.

Capítulo I
Los Paradigmas del Crecimiento Económico

1. El análisis del Crecimiento Económico

1.1 El Crecimiento Económico

El Crecimiento económico ha sido tema de gran interés durante los últimos dos siglos particularmente por dos razones: en primer lugar para mejorar las condiciones de vida de la población es necesario que su economía crezca; en segundo lugar se presenta un fuerte dilema en el que existe simultáneamente, un crecimiento considerable de la economía mundial y una mayor desigualdad entre los países y al interior de los mismos, situación que nos obliga a cuestionarnos sobre ¿cuáles son los factores de crecimiento que han permito el avance más acelerado de algunas naciones y regiones, mientras que en otras no? Dentro de la gama de investigaciones al respecto, sobresalen las que identifican las fuentes del crecimiento con variables analizadas de manera aislada con sujetas a fuertes supuestos, también figuran explicaciones poco positivas y sombrías sobre el futuro de la humanidad, como es caso de Malthus en el siglo XVIII, quien preveía un futuro incierto y apocalíptico debido al crecimiento geométrico de la población.

A pesar de las múltiples "*batallas teóricas*", que pudieran librarse entre los diferentes planteamientos, lo que es innegable es el crecimiento que ha experimentado la economía mundial desde siglo XVIII.

1.2 El Crecimiento Económico Moderno y Sus Orígenes.

El crecimiento económico es un fenómeno que se ha estado presente a través de la historia de la humanidad, si bien su tendencia a largo plazo ha sido positiva[1] (Cuadro 1), ésta ha presentado diferentes características que identifican a ciertos patrones.

---

[1] *La tendencia positiva del producto de una economía y de otras variables económicas entorno al primero es denominada Crecimiento, aunque éstas variables puedan sufrir caídas transitorias, recesiones agudas y sostenidas durante el ciclo económico, la tendencia a lo largo del tiempo en la mayor parte de las economías ha sido ascendente.*

CUADRO 1
Crecimiento de Largo Plazo de las Regiones en el Mundo 1820-1992

	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1992	1820-1992
Europa Occidental	1.7	2.1	1.4	4.7	2.2	2.2
Estados Unidos	4.3	3.9	2.8	4.0	2.4	3.6
Europa del Sur	1.0	1.5	1.3	6.3	3.1	2.1
Europa del Este	1.6	2.4	1.6	4.7	-0.4	2.0
América Latina	1.5	3.3	3.4	5.3	2.8	3.0
Asia	0.2	1.1	1.0	6.0	5.1	1.9
Africa	0.4	1.1	3.0	4.4	2.8	1.9
México	n.d.	2.9	3.2	6.3	3.8	n.d
Mundo	1.0	2.1	1.9	4.9	3.0	2.2

Nota: Los datos de México corresponden a los publicados por el INEGI en Estadísticas Históricas de México 1999. El primer registro del Producto de México corresponde a 1895. El periodo de 1870-1913, corresponde a 1895-1920, para 1910 no hay registros oficiales.
Fuente: Angus Maddison, Monitoring the World Economy 1820-1992. OECD. 1995

Sobre esta línea de análisis, el historiador económico Angus Maddison[2] ha clasificado un periodo de casi 25 siglos en cuatro épocas: el Agrarianismo (500 - 1500), el Agrarianismo Avanzado (1500 - 1700), el Capitalismo mercantil (1700 - 1820) y el Capitalismo (1820 - 1992). Particularmente, en la última fase la tasa de crecimiento del producto mundial da un gran salto respecto a los tres periodos anteriores, con un 2.2% anual al cual le denomina *Crecimiento moderno.*

El origen del crecimiento económico moderno ha sido ubicado en la época de la Revolución Industrial entre 1780 y 1820 en Gran Bretaña, entre 1810 y 1860 en los Estados Unidos y entre 1820 y 1870 en Alemania, que coincide con el inicio del Capitalismo como sistema dominante.

Podemos caracterizar al crecimiento económico[3] moderno por:

- La tendencia a la baja del crecimiento agrícola en la economía global, tanto en su participación en el producto, como en el empleo.
- La expansión del sector industrial y el crecimiento de los servicios.

---

[2] *Madisson, Angus. Monitoring the World Economy 1820-1992. OCDE. 1996*

[3] *La medición esta vinculada a la Contabilidad Social, en términos del Producto y del Producto per Capita, siendo el primero la síntesis del resultado de la actividad productiva y base de la actividad posterior de toda economía.*

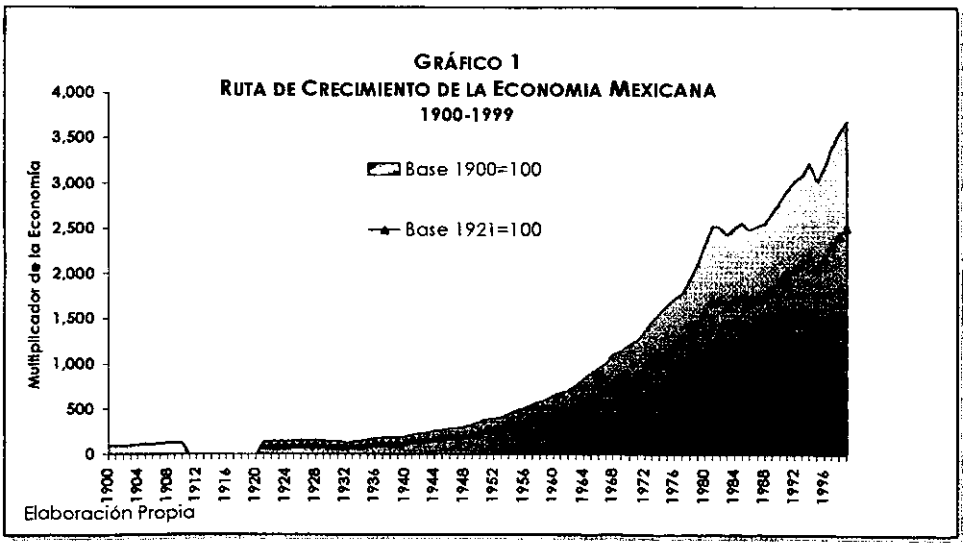
- La urbanización, la cual Kuznets define como "*la concentración de la población en agregados relativamente grandes de alta densidad habitacional*".

Puede observarse que el crecimiento de México, comparado con el promedio mundial ha sido superior, sin embargo, no es tan fuerte como el que desarrolla la primera potencia mundial: los Estados Unidos. Ambos países han crecido, pero las diferencias se encuentran tanto en el nivel de producción como en la forma de distribución.

1.3. El Crecimiento Económico de México.

Los niveles de bienestar de la población de cualquier economía están determinados por el nivel de crecimiento, si bien los resultados varían entre regiones, es innegable que han sido modificados fuertemente en los últimos dos siglos.

El crecimiento es en términos microeconómicos la expansión de la frontera de las posibilidades de la economía, lo que implica que una sociedad es capaz de utilizar sus recursos plenamente y de manera más eficiente.



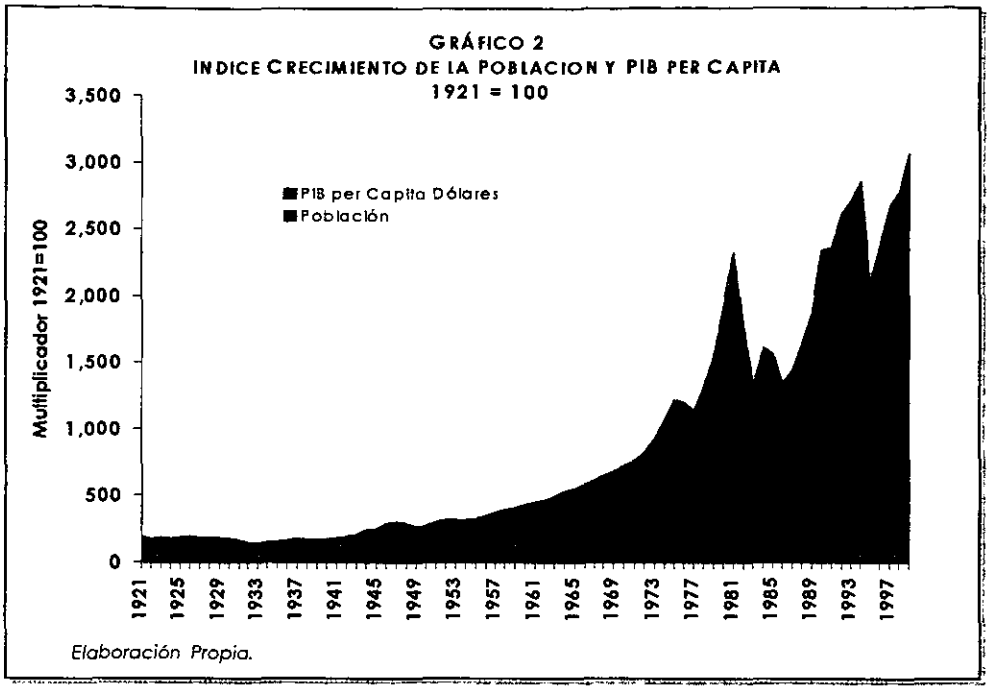
El movimiento de esta curva nos indica que la capacidad de una sociedad para producir es mayor, en consecuencia, los niveles de bienestar de su población también mejorarán. De manera muy general, puede decirse que la incorporación de elementos e indicadores que evalúan el bienestar al crecimiento, abren la posibilidad de analizar el desarrollo económico de los países.

México es una economía en crecimiento, como lo muestra el gráfico 1, la experiencia muestra que ha tenido un crecimiento económico considerable. El producto interno bruto de 1999, es treinta siete veces el nivel alcanzado en el año de 1900, en tanto si se compara con el año de 1921, que es el primer año registrado posterior al conflicto revolucionario, la economía mexicana tiene un tamaño veinticinco veces mayor. En términos de crecimiento esta variable tiene una tasa anualizada de 3.7 % para el periodo de 1921 a 1999 y de 4.2 % a lo largo del periodo 1921 a 1999.

El producto global de México es hoy 37 veces el valor de la economía de 1900 y 25 veces respecto a 1921, esta razón representa el número por el cual debemos multiplicar el valor inicial de nuestra variable, que en este caso es el PIB, para llegar a obtener el valor final de 1999.

Este crecimiento, se ha traducido en avances en materia de bienestar de la población, pues es incuestionable que el México de principios de siglo, que sobrevive al conflicto de 1910, es diferente al que finaliza el siglo XX.

Al realizar una revisión del producto por habitante de México, - nuestro primer indicador del crecimiento-, observamos que era para 1900 de $ 85 dólares, en 1921 era de $ 208 dólares y a finales de siglo el promedio para 1999 es de $ 5,003 dólares, lo que representa cincuenta y ocho veces el producto per capita de 1900 y casi veinticuatro veces respecto a 1921. Cabe señalar que la población a principios de siglo era sólo de 13 millones de habitantes, creciendo para 1999 siete veces alcanzando la cifra de 96 millones. (Véase Gráfico 2)



Para generar este producto, la estructura de la fuerza laboral se ha modificado considerablemente respecto al tipo de actividades que realizaba a principios de siglo, mientras en 1900, más de la mitad de la población se dedicaba a las actividades primarias y las primeras industrias – la textil y de alimentos- agrupaban no más del 16 por ciento de la población ocupada, en el año de 1996 la economía se ha terciarizado y ha conformado un núcleo industrial que agrupa casi una cuarta parte del empleo. El sector primario, cuyo producto representa el 5 por ciento del total para la década de los noventa ha canalizado a lo largo del siglo su población a los otros sectores. No por ello el sector primario es menos importante en la estrategia económica, pues es precisamente en este sector donde se localiza el sector más pobre de la población.

FIGURA 1

Estructura de la Fuerza Laboral		
1900		**1996**
61.9 %		**22.3 %**
15.7 %		**23.3 %**
16.3 %		**54.4 %**

La distribución de la población de México ha cambiado a largo del siglo XX, mientras en 1910 por cada kilómetro cuadrado habitaban 7 personas a finales de siglo esta proporción es de 50. Al mismo tiempo, que la población ha crecido se han formado pequeñas ciudades, hoy en día la población urbana representa el 75 por ciento del total, cuando a principios de siglo alcanzaba sólo el 28 por ciento. (Véase Cuadro 2).

Aunque al comparar la estructura de la población esta permanece concentrada en los grupos jóvenes, no así la relación de dependencia. Este indicador nos señala que porcentaje de la población inactiva, menores de 15 años y mayores de 65, son dependientes del sector en edad activa (15 a 64 años). En el año de 1910, la relación de dependencia era del 77.56 por ciento, tendencia creciente hasta el año de 1970 cuando el porcentaje de la población dependiente inactiva era el 99.71 de la que podía trabajar. A finales de siglo, de acuerdo al último censo disponible (1995), el porcentaje de dependencia es de 67 por ciento, lo que puede atribuirse a una reducción en el crecimiento de la población de menos de 15 años, aunque no necesariamente suceda lo mismo con la de mayor de edad, ya que como se verá en la siguiente sección la longevidad promedio del mexicano abre una expectativa de vida de más de 70 años para 1999.

CUADRO 2

México : Un siglo de crecimiento - Población

Indicadores Demográficos	1900	1980	2000
Población	13,607,272	66,846,833	99,198,613
Densidad (Habitantes por Km2)	6.91	34.11	50.63
Población Urbana (%)	28.3	66.3	75 a/
Nacimientos por cada 1000 habitantes	34	35	22
Defunciones por cada 1000 habitantes	33	6	4
Crecimiento Natural de la Población	1.3	28.7	25.5 a/
Esperanza de vida de la población	29.5	64.9	72.6
Esperanza de vida mujeres	-	62.3	75.1
Esperanza de vida hombres	-	66.1	70.2
Número de matrimonios	63,722	493,151	658,114
Número de divorcios	-	21,674	37,455

Fuente : INEGI. Estadísticas Históricas de México, 1993 y 1999.

a/Dato para 1995

México es una economía que a lo largo del siglo XX ha crecido, tanto en términos de producto total como per cápita (Gráficos 1 y 2). Los resultados del crecimiento en términos del Bienestar pueden evaluarse a partir del nivel de educación, condiciones de salud y longevidad de la población, como se muestra a continuación.

1.3.1 Avances en Educación

A principios del siglo XX, México era un país donde la mayor parte de la población no sabía leer ni escribir, con 12 millones de habitantes y donde el estrato que concentraba a las personas mayores de 12 años analfabetas representaba el 77 %; para 1999 con 96 millones de habitantes el 10 % todavía no sabe leer ni escribir. El proceso de alfabetización ha avanzado considerablemente, aunque en términos de escolaridad se ha desarrollado de manera lenta, así vemos que en 1950 el promedio de escolaridad de los mexicanos era de tercer año de Primaria, para avanzar - cincuenta años después - sólo cuatro años más, es decir el mexicano promedio tiene cursado hasta el primer año de educación secundaria en el año de 1999.[4]

Este proceso de transformación involucró numerosos esfuerzos de los gobiernos post - revolucionarios, considerando que en 1900 la población que accedía a la educación era aproximadamente de 700,000 mexicanos y el número de escuelas no sobrepasaba la cantidad de 6,000 establecimientos. Al paso de los años, los gobiernos plasmaron en las reglas de juego de la Constitución de 1917 el derecho a la educación básica, meta que se tradujo en el crecimiento del sistema básico de educación. En el año 2000 este sistema básico cuenta con 200'000 escuelas, una matrícula de 23 millones de educandos y una planta integrada por casi un millón de profesores en el nivel básico. (Cuadro 3)

[4] *CONAPO, Proyecciones de la Población 1950-2050.*

CUADRO 3

México : Un siglo de crecimiento

Educación				
	1900	**1960**	**1980**	**1999**
Analfabetismo%	77.1	34.5	17	10
Escolaridad (Años)	-	2.6	4.6	7.7
Escuelas	**1900**	**1942**	**1980**	**1997-98**
Total	6,319	-	109,592	199,748
Preescolar	-	-	17,937	63,319
Primaria	-	18,469	76,652	95,855
Secundaria	-	-	12,177	29,112
Media Superior	-	-	2,966	8,711
Superior	-	-	834	1,878
Alumnos	**1900**	**1942**	**1980**	**1997/98**
Total	713,394	-	22,115,606	27,933,400
Preescolar	-	-	1,411,316	3,303,700
Primaria	696,168	2,154,368	14,981,028	14,678,600
Secundaria	7,469	-	3,371,972	4,980,000
Media Superior	-	-	1,585,400	3,280,800
Superior	-	-	1,007,123	1,390,000
Maestros	**1900/21**	**1942**	**1980**	**1997/98**
Total	-	-	723,793	1,360,385
Preescolar	-	-	32,368	149,274
Primaria	22,939	43,931	375,220	525,807
Secundaria	-	-	168,588	284,608
Media Superior	-	-	73,828	221,656
Superior	-	-	73,789	149,500

Fuente : INEGI. Estadísticas Históricas de México, 1993 y 1999.

Por otro lado, la educación superior en 1900[5], atendía a cerca de 10 mil estudiantes a través de 60 establecimientos, en 1999 su cobertura fue de 2 millones de estudiantes en 4'000 planteles, esta cifra mayor en términos históricos, no así como proporción de la población, ya que el sector que tiene acceso a este nivel representa apenas el 1% de la población total y el 8% del estrato en edad de atender a este nivel. En términos generales, podríamos decir

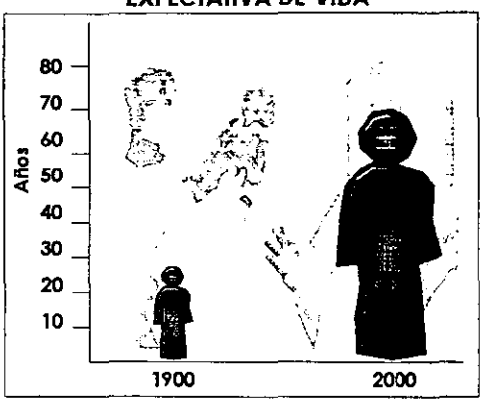
[5] *INEGI, Estadísticas Históricas de México. 1993. Se considera en nivel superior a la media superior*

que la meta constitucional sobre la educación básica ha alcanzado un nivel considerable de cumplimiento. En tanto, en los niveles superiores es importante reconocer que instituciones educativas como la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional han asumido un papel fundamental en los avances de la educación superior a lo largo del siglo, sin embargo las exigencias del marco global en materia de cobertura y de calidad del sistema en general, requieren modificar el rumbo de la educación de manera que eleve en el nivel bienestar en el nuevo siglo.

1.3.2 Avances en Salud

La evolución de la esperanza de vida de los mexicanos ha planteado un nuevo escenario, mientras en 1900 la población tenía una expectativa de 30 años, un siglo después la vida se ha prolongado 43 años más alcanzado un promedio de 73 años, debido en gran parte a las mejoras en las condiciones generales de sanitarias y de salud. Si en el año de 1999, las condiciones de 1921 prevalecieran podría decirse que gran parte de la población estaría muerta y que a muchos nos quedarían pocos años productivos.

FIGURA 2
EXPECTATIVA DE VIDA



De esta forma mientras en el año 1900, el número de niños que fallecía era 132 por cada 1'000 nacimientos y se presentaban 31 defunciones por cada 1'000 habitantes, un siglo después sólo se presenta una tasa de mortalidad infantil que reporta 18 casos y una tasa de mortalidad de 5 habitantes (1995). Estos indicadores dan muestra del desarrollo que el sistema de salud ha tenido y que ha beneficiado a la población en términos de atención de la maternidad y de la población infantil.

El perfil epidemiológico se ha transformado también, mientras hace cien años las principales afecciones eran las enfermedades infecciosas consecuencias de alimentos contaminados (Diarrea, Enteritis, Enfermedades

Parasitarias) en 1922 alcanzaron el 32.4% de las causas de muerte, el número de casos en la actualidad es de menor frecuencia - 4 por ciento -, a la par de un mayor número de casos de enfermedades "*del desarrollo*" que afectan el sistema circulatorio que representan 23 por ciento[6].

Respecto a los recursos médicos, de acuerdo a la información del INEGI, para el año de 1965 se contaba con 7'899 médicos y 14'794 paramédicos, lo que representaba que existía un miembro del personal médico por cada 1'500 mexicanos, en total 870 unidades médicas y 14'279 camas censables. En 1999, el número de médicos del sistema de salud es de 128'128, es decir, un médico por cada 325 habitantes, con un total de 16´000 unidades médicas y 70'000 camas.

Hay que tener presente que estos resultados, si bien globales, son resultado del esfuerzo de los mexicanos de este siglo, de sus respuestas a las reglas de juego planteadas en 1917 y del compromiso de los sectores en lograrlo. México ha crecido y ha mejorado las condiciones de vida de su población, empero se mantienen deficiencias en relación con el promedio mundial actual y al interior del país, así como en su calidad.

A partir del análisis de estos indicadores es posible señalar que ha habido avances sobresalientes en la situación de vida de la población mexicana, esto es atribuible en gran parte al abanico de instituciones creadas a partir de la constitución y durante el gobierno Cardenista, así como los ajustes realizados a lo largo del siglo. Sin embargo, estas instituciones que en su momento respondieron a las demandas por las que fueron creadas, actualmente muestran cierto nivel de agotamiento e inflexibilidad.

Desde 1982, México modificó su estrategia de crecimiento y se incorporó a una nueva dinámica internacional que exigió cambios estructurales de su organización económica e institucional. La apertura comercial, la desregulación y la reconfiguración del Estado han modificado la situación de protección que durante los cincuenta a setenta vivió la población mexicana. Las condiciones de vida aún no han visto, de manera generalizada, resultados positivos con el proceso de globalización. Resulta entonces una necesidad

[6] INEGI, Estadísticas Históricas de México. 1999

ineludible replantear una estrategia de crecimiento acorde al marco global que incorpore la meta de elevar el nivel de bienestar de su población.

Más aún las diferencias de las rutas de crecimiento de los países que se expresan en los niveles de bienestar plantean como interrogante identificar qué factores han favorecido tendencias crecientes en algunos países, y al mismo tiempo, encontrar la forma de propiciarlo en aquellos en donde no se ha presentado de la misma forma. El tema ha sido objeto de economistas y otros estudiosos de las ciencias sociales, lo que ha dado lugar a numerosos acercamientos teóricos, cada uno de los cuales han aportado posibles respuestas a este fenómeno.

En la siguiente sección se hará una breve recapitulación de las principales teorías que se han propuesto analizar los factores del crecimiento, con el fin de identificar y comprender los elementos que han sido incorporados en la propuesta de análisis de este trabajo, denominada la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias[7]. De esta forma se presentan de manera muy general, con el propósito de proporcionar al lector los conceptos y aportaciones más relevantes de las teorías explicativas del crecimiento a partir de los factores internos, externos e institucionales.

[7] *Al final del presente capítulo, se incluye un anexo en el que se explica brevemente la forma de comprender el crecimiento en un entorno global, ya que éste incorpora elementos de tipo interno, externo e institucional.*

2. Factores Internos del Crecimiento: Principales Teorías

2.1 El Ahorro como Factor de Crecimiento (Harrod y Domar)

Uno de los primeros enfoques sobre el tema del crecimiento tomó la idea clásica de que se debe "*ahorrar para crecer*". Con esta premisa los teóricos Roy Harrod y Evsey Domar[8], integraron los fundamentos keynesianos con la hipótesis de que existe una relación positiva entre el crecimiento de una economía y el nivel promedio de ahorro ponderado por la productividad del capital. Tras establecer ciertos supuestos[9] y con el uso de determinadas variables, llegaron a la siguiente expresión:

$$\Delta Y / Y = s / k \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (1)$$

donde :

Y = Producto

Δ Y/ Y = Crecimiento del Producto

S = Ahorro que es una proporción del Ingreso s = SK

I = Δ K y k = K / Y

∴ Δ K = K Δ Y

En este esquema el crecimiento del Producto estará dado por la relación entre el ahorro y la productividad del capital, donde la inversión es igual a incremento de capital, a su vez equivalente al capital por el incremento del producto. Asumiendo que la productividad es constante y no hay cambio tecnológico. A medida que crece el ahorro, la economía también lo hará por otro lado, si la relación capital - producto (k) disminuye por avances tecnológicos, la economía también crecerá. De esta forma, el capitalismo crecerá ya sea por una propensión al ahorro más elevada o a debido a un mayor nivel tecnológico.

---

[8] Harrod Roy, "An Essay in Dynamic Theory" Economic Journal 49, Junio Pp. 14-33 y Domar Evsey "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment" Econometrica 14. Abril Pp. 136-147.

[9] Supuestos : 1) La economía es cerrada, sin gobierno; 2) Se parte de un nivel de ingreso de pleno empleo; 3)El sistema económico tiene ajustes automáticos sin rezagos en el tiempo. 4) Se manejan los conceptos de ahorro, ingreso e inversión neta. 5) Se admite que la propensión Media y Marginal a ahorrar son iguales; 6) La propensión al ahorro y la relación producto capital es constante; 7) No hay inflación.

Asimismo, la función (1) reexpresada (2) indica que el crecimiento depende del ahorro y de la productividad del capital.

$$s / k = s * 1 / k \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

2.2 El Uso de los Factores (Solow)

Dentro de la línea neoclásica que analiza el crecimiento económico se encuentra el modelo de Robert Solow[10], el cual considera que los principales factores del crecimiento económico se encuentran en el área de la producción, en particular, en los insumos empleados. En consecuencia, su punto de partida es la función de producción:

$$Q = Q (K, L, T) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

Donde Q es el producto en función del stock de capital (K), del insumo laboral (L) y (T) es el estado de la tecnología, éste último origina incrementos iguales en los productos marginales de capital y el trabajo.

La ecuación se transforma en $Q = T F (K , L)$. A partir de este modelo podemos encontrar que la tasa de crecimiento del producto ($\Delta Q/Q$) es igual a la suma de tres términos : la tasa de progreso técnico ($\Delta T/T$) , la tasa del incremento del insumo laboral ($\Delta L/L$), ponderada por la participación del trabajo en el producto (S_L) y la tasa de crecimiento del capital ($\Delta K/K$) por la participación del capital en el producto (S_k).

$$\Delta Q/Q = \Delta T/T + S_k \Delta K/K + S_L \Delta L/L \ldots\ldots (4)$$

De esta forma, el esquema de Solow atribuye el crecimiento económico a la acumulación de capital, al crecimiento de la fuerza de trabajo y al cambio en un residuo denominado atribuible al progreso tecnológico. Al hablar en términos per cápita e incorporando el ahorro, la expresión de Solow queda entendida de la siguiente forma:

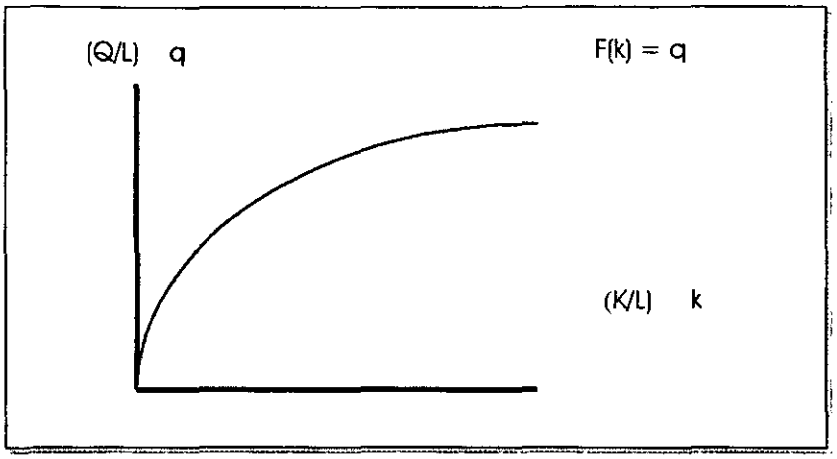
$$q = T f (k) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (5)$$

[10] Solow, Robert. "A Contribution to the Theory of Economic Growth", Quaterly Journal of Economics. Febrero de 1956.

donde $Q/L = q$
$K/L = k$

La función se comporta de manera creciente en su coeficiente capital - trabajo, donde a valores más altos le corresponden valores elevados de la relación producto - trabajo **(P/L)** aunque de manera decreciente a medida que avanza k (Gráfico 3).

GRÁFICA 3
MODELO DE SOLOW: RELACIÓN PRODUCTO - TRABAJO



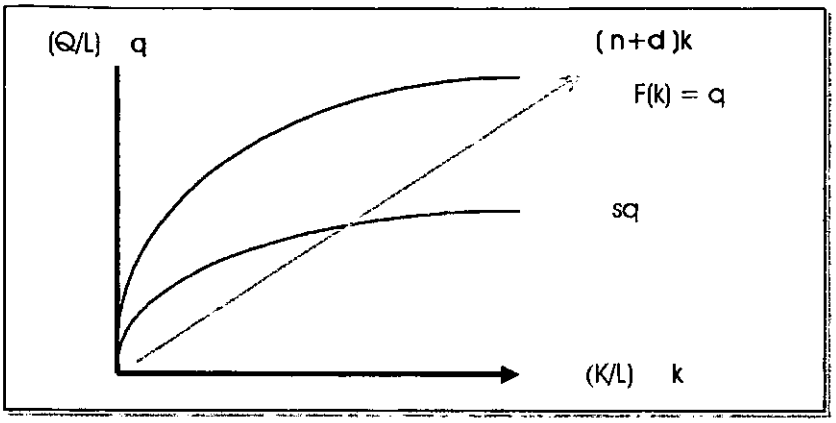
Considerando que I = S, es decir que el cambio del stock de capital es igual a la Inversión **(I)** neta y el ahorro **(S)** una proporción fija del producto nacional, así considerando que el progreso técnico es cero, la tasa de crecimiento de K = capital estará determinada por:

$$\Delta k = sq - k(n + \delta) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (6)$$

Esto nos indica que el crecimiento del capital por trabajador **(Δk)** es igual a la tasa de ahorro per cápita **(sq)** menos **$(n + \delta)k$**, que es una proporción de ahorro per cápita destinado uno a mantener el capital depreciado y otra a los nuevos participantes de la fuerza de trabajo de manera que sea posible mantener constante la relación capital trabajo a un nivel **k**. Lo que se pretende en este modelo es llegar a un *equilibrio estacionario a largo plazo*,

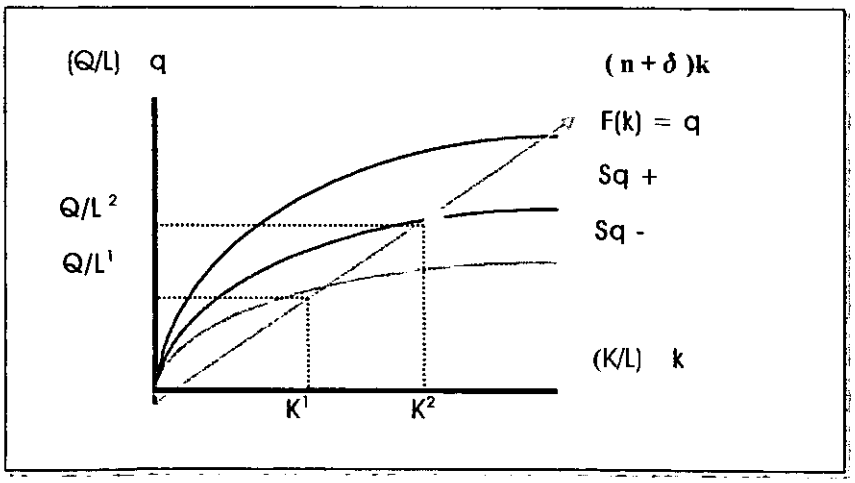
donde el ahorro per capita es suficiente para cubrir la ampliación de capital. Así el coeficiente capital trabajo es constante, el trabajo (L) y el capital (K) crecen a la tasa n así como el producto también (Gráfico 4).

GRÁFICA 4
ESTADO ESTACIONARIO



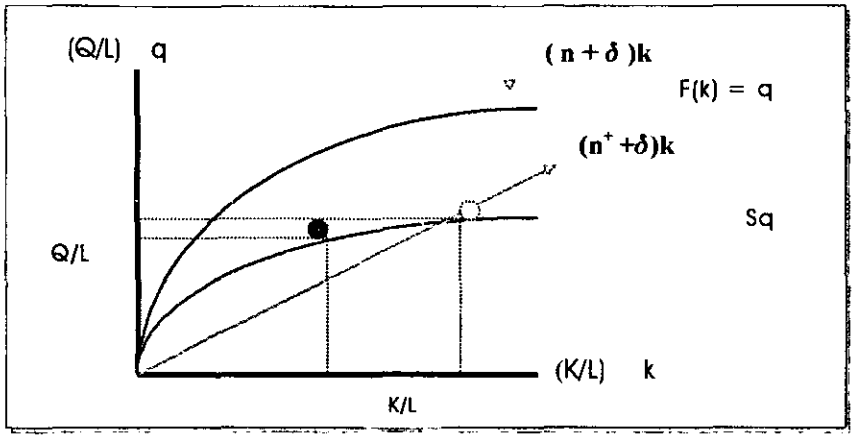
Sobre este mismo modelo es posible hacer algunos cambios en las variables y analizar sus efectos en el crecimiento, de esta forma podemos observar que cuando un país tiene una tasa de ahorro más alta **(sq+),** el único efecto que se presentará será, un nivel de ingresos per capita y un coeficiente capital - trabajo más alto que el correspondiente al estado estacionario (Gráfico 5).

GRÁFICA 5
EFECTOS DE UNA TASA DE AHORRO MÁS ELEVADA



Por otro lado, los cambios en la población conducen a una tasa de crecimiento más alta que en el crecimiento estacionario, determinando en primer lugar, por un monto mayor de ahorro para la ampliación de capital y en segundo lugar, por un ingreso per cápita menor - (marcador amarillo) (Gráfico 6).

GRÁFICA 6
EFECTOS DE CAMBIOS EN LA POBLACIÓN



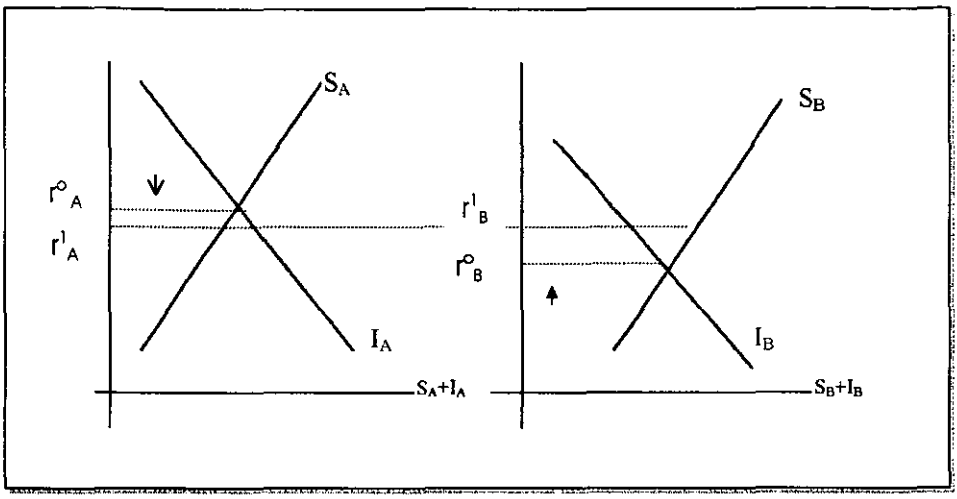
Considerando el crecimiento de una economía individual tiene lugar en la práctica en un contexto internacional, éste puede afectarlo en alto grado, para analizar este cambio se ha incorporado esta situación en el Modelo de Solow.

Una primera consideración al respecto, es la posibilidad de que un país puede tomar o conceder préstamos como parte de su proceso de crecimiento. En segundo lugar, el crecimiento estará relacionado con los patrones del comercio internacional del país y con el grado en que puede importar los cambios tecnológicos que ocurren en otras partes del mundo. Asimismo se debe pensar que en una economía abierta, la inversión interna se puede financiar tanto con el ahorro interno como del externo.

El Modelo de Solow puede ser ajustado a una economía abierta de la siguiente forma: suponiendo que existen dos regiones (A y B) que crecen

aisladamente, con las mismas tasas de crecimiento y se encuentran en su equilibrio de estado estacionario.

GRÁFICA 7
MODELO DE SOLOW EN UNA ECONOMÍA ABIERTA



El país B tiene una tasa de ahorro más elevada que A, además el producto por trabajador será más alto en B que en A así como el coeficiente capital - trabajo. Si B ocupa más capital por trabajador que A, la productividad marginal de capital es más baja B que en A y la tasa de interés en B es más baja. Si las dos economías se abren a los flujos internacionales de capitales, se buscará el rendimiento más alto, entonces el capital fluirá de B a A. La economía B tendrá un superávit en cuenta corriente y A un déficit . Los coeficientes de capital - trabajo tenderán a igualarse, así como el producto por persona. El país con escasez de capital (A) experimenta, en este proceso, un crecimiento del producto a una tasa más alta que la del estado estacionario, en tanto que el otro país tendrá un crecimiento del producto por debajo de la tasa del estado estacionario (Gráfico 7)

Dentro de este esquema, la apertura de la economía actúa como un factor de impulso que tiende a reducir la brecha entre países en cuanto a producto per cápita y coeficiente capital- trabajo. Después de la reasignación del ahorro mundial, el crecimiento de estado estacionario en ambos países será igual a la tasa de crecimiento de la población más el cambio tecnológico reforzador del trabajo. Como el capital tiende a fluir del país abundante en capital al pobre, se cree que los países serán importadores de capital en las

primeras etapas de desarrollo y exportadores en las posteriores. Esta es la base de la teoría de las etapas de la balanza de pagos. En este caso México asumiría el lugar de la nación A y bajo las consideraciones de esta explicación resultaría favorecida con la inserción a la globalización.

En síntesis, el Modelo de Solow *especifica que solamente un mayor crecimiento de la población y un cambio tecnológico más rápido podrán promover un crecimiento acelerado.* Los niveles de ahorro e inversión, pueden producir un incremento transitorio en el crecimiento y un incremento permanente en el producto per cápita. La apertura a los flujos de capitales, dentro de este esquema, lleva a la convergencia del crecimiento entre las diferentes naciones. Cabe mencionar que en este esquema, el residuo, identificado como tecnología aparece como "*caído del Cielo*", ante la vaga explicación del residuo tecnológico de Solow, surgen teorías que buscan responder incorporando ese elemento.

2.3 Teoría del Crecimiento Endógeno

El modelo endógeno, propuesto por Romer y Lucas, transforma la concepción de crecimiento tradicional de rendimientos decrecientes, modificando los supuestos de la competencia perfecta a la imperfecta[11] y la adopción de rendimiento crecientes originados por el capital humano.

Podemos sintetizar la concepción del crecimiento endógeno en las siguientes líneas: "*...el crecimiento económico es resultado endógeno de un sistema económico determinado: no busca el cambio tecnológico como elemento exógeno y si las combinaciones de sectores privado público que causan que varíe la tasa de crecimiento del residuo a través de los países* [12] ".

[11] La inconsistencia de los modelos con la realidad, se debe a las siguientes hechos: 1)Muchas compañías en el mercado, 2) Los descubrimientos pueden ser utilizados por muchas personas, 3)Es posible replicar las actividades físicas, 4) Las personas son quienes generan los avances tecnológicos, 5)Existe poder de mercado. Estos dos últimos supuestos no son considerados por Solow.

[12] Véase Romer, Paul en "Los orígenes del Crecimiento Endógeno". Digesto de Lecturas, García P., Benjamín.

Esta idea surge al observar que no se presenta la convergencia que el modelo neoclásico planteaba entre países y las razones que encuentran para esta falla de la propuesta fueron: la particularidad del cambio tecnológico como un elemento endógeno, así como el hecho de que las oportunidades tecnológicas no están disponibles en todos los países del mundo en las mismas condiciones.

Aunque las expresiones del crecimiento de Lucas y Romer son ligeramente diferentes, el fondo de las mismas es similar. Lucas propone que la inversión en el capital humano **(H)** es el factor que tienen los efectos de derrame que incrementan el nivel de la tecnología, que repercute en el crecimiento quedando:

$$Y_i = A(H)\, F(K_j, H_j) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (7)$$

Lucas enfatiza la interacción del progreso técnico y del capital humano, modificando el modelo de Solow para explicar porque los niveles de ingresos de las naciones no convergían. Para ella agregó el progreso técnico y el capital humano, como una fuerza impulsora. Sus discípulos toman el capital humano como un factor separado de producción análogo al capital físico.

Por otro lado, Paul Romer emplea la siguiente ecuación:

$$Y = A(R)\, F(R_j, K_j, L_j) \ldots\ldots\ldots\ldots (8)$$

donde $\mathbf{R_j}$ representa los gastos de investigación y desarrollo. Romer hizo hincapié en la interrelación que existe entre el progreso técnico y el crecimiento del capital físico, considerando la posibilidad de que efectos externos produzcan rendimientos crecientes o constantes. Observó que el progreso técnico y el crecimiento económico son procesos endógenos que no se generalizan de manera automática como planteaba Solow.

Tomando ambas propuesta podemos simplificar las ecuaciones (7) y (8) en la expresión del crecimiento endógeno (9):

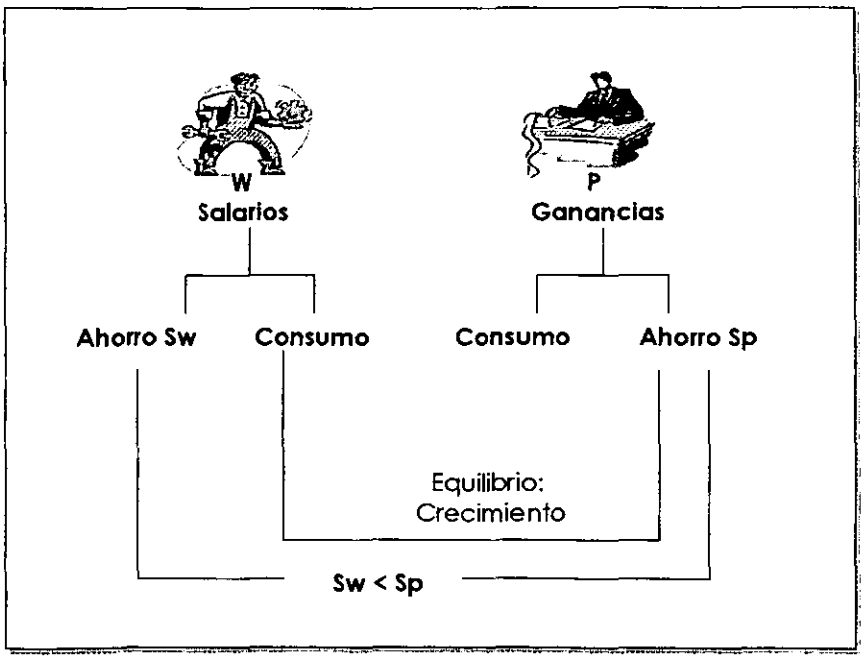
$$Y = F(R, K, H) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

Expresión en la que se incorporaron los recursos naturales **(R)** , el capital físico **(K)** y el capital humano **(H)** como fuentes del crecimiento.

2.4 La Distribución del Ingreso (Kaldor)

En toda economía es importante la forma en que se distribuya el ingreso entre el monto de ganancias y el de salarios, particularmente si se considera el destino que se les da a cada uno. Sobre esta idea se sostiene el análisis que realizó Nicholas Kaldor[13] sobre los factores del Crecimiento. Su planteamiento considera en primer lugar, que el ingreso se divide en salarios **(W)** y **(P)** ganancias. Los primeros se destinan a la adquisición de bienes de consumo y los segundos a bienes de capital. La propuesta indica que habrá crecimiento en la medida que el mercado crezca impulsado por el incremento del producto y de la demanda de bienes de capital, por lo cual, la fuerza que sostiene al mercado, por un lado, es el consumo.

FIGURA 3
DISTRIBUCIÓN DE LOS SALARIOS Y LAS GANANCIAS: KALDOR



[13] González H., Esteban. "El progreso Técnico en las Teorías del Crecimiento" Tesis de Maestría. UACPYP. 1995

De lo anterior podemos decir que si existe una decisión fundamental en la economía, es precisamente aquella que se refiere a definir los montos del ingreso que se destinarán al consumo y en segundo lugar, al ahorro el cual debe transformarse en inversión (Figura 3).

Si el destino de las ganancias es la adquisición de bienes de consumo, en nivel del empleo será menor, si además los salarios se destinan al ahorro, de acuerdo a Kaldor, existirá una capacidad productiva ociosa.

Con mayor detalle podemos ver que Kaldor en su modelo de distribución[14] supone que el producto se compone de dos partes: salarios y ganancias, es decir:

$$Y = w + p \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (10)$$

A su vez, el ahorro se compone también de dos partes: una porción de ahorro salarial y otra de las ganancias:

$$S = s\,w + s\,p \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (11)$$

donde sw < sp
sw = proporción del ahorro salarial
sp = proporción del ahorro de ganancias

Como "*los capitalistas ganan lo que gastan y los obreros gastan lo que ganan*"[15], para alcanzar el equilibrio cuando la tasa de crecimiento garantizada **(G)**, es decir, la que se construye con las expectativas empresariales es menor a la natural **(G^)**, es necesario un mecanismos que distribuya el ingreso a favor del sector empresarial, mejorando sus expectativas futuras para incrementar sus inversiones.

$$G < G^{\wedge} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (12)$$

donde
G = tasa de crecimiento garantizada
G^ = tasa de crecimiento natural

[14]Kaldor,N. "Un modelo de distribución" en Economía del crecimiento de Amartya Sen, El trimestre económico, No.28. F.C.E., México, 1984. Citado en González H. Op. Cit.

[15]Ibídem, Cita de Kalecky en N.Kaldor, p.80.

Cuando las expectativas mejorar, la tasa natural y la garantizada se igualan - - **G = G^**, para que este equilibrio se alcance con pleno empleo deberá de tenerse una situación en la que la tasa natural supere a la garantizada: **G > G^**. A este equilibrio se le denomina "*grado de dinamismo estable*".

En este modelo resultan fundamentales las decisiones de gasto de los empresarios sobre la inversión, al incluir la idea de las expectativas y la incertidumbre se rompe con el esquema neoclásico de la competencia perfecta, y da lugar al análisis de factores como el consumo y el ahorro como factores de crecimiento, algunas consideraciones al respecto se presentan a continuación.

2.4.1 Algunas consideraciones teóricas sobre el Consumo.

La literatura económica sobre el consumo es muy amplia, sobre este campo los desarrollos realizados lo relacionan con el gasto y el ingreso. Los estudios más importantes sobre el área se refieren a la "*Hipótesis del ciclo de vida*" de Albert Ando y Franco Modigliani[16], así como la "*Hipótesis del ingreso permanente*" de Milton Friedman[17].

a) La Teoría del Ciclo de vida

En la hipótesis del ciclo de vida, se plantea que el ingreso tiende a variar de manera sistemática a lo largo de la vida de una persona, de tal manera que el comportamiento personal respecto al ahorro, queda determinado por la etapa que estuviera viviendo. Durante la etapa de la juventud debido a que el ingreso es bajo no se puede ahorrar; la tendencia a ahorrar se presenta únicamente durante los años en que se trabaja para pagar las deudas de juventud y para acumular recursos para la vejez, para que en la etapa posterior, en la ancianidad el individuo nuevamente desahorre.

---

[16] Los trabajos de estos autores son: "Utility Análisis and the Comsuption Function: an interpretación of Cross-Section Data", en K.Kurihara (ed), Post-Keynesian Economics, Rutgers University Press. New Jersey. 1954 y "The Life Cycle Hipótesis of Saving: Agrégate Implications and Tests", American Economic Review. Marzo 1963.

[17] Esta aportación se encuentra en su trabajo titulado A theory of the Consumption Function, publicado por Princeton University Press. Princeton. New Jersey. 1957.

La idea de la que parte, considera que una familia percibe un flujo de ingresos durante su vida que se extiende por varios años, por tanto necesita seleccionar una trayectoria estable de consumo. Puede llegar un momento en que el nivel de consumo sea menor y ahorre más, este último se utilizará para pagar un consumo más alto en el futuro. De no realizar este esfuerzo, su consumo futuro se reducirá.

Como se observa hay dos períodos en los que no se ahorra: la juventud y la vejez. Por otro lado, el consumo durante la jubilación se financia con los ahorros acumulados durante los años de trabajo y también con las transferencias que se reciben de las personas de edad avanzada, del gobierno y de sus hijos.

La propensión marginal a consumir, depende inversamente de la edad de la familia, de modo que las familias de más edad consumen una mayor fracción de riqueza que las familias jóvenes.

A partir de esta afirmación podemos apreciar que en el nivel agregado, el aumento del consumo y el ahorro se dan por la presencia de ahorradores jóvenes con no-ahorradores ancianos, este tipo de modelo se le denomina de generaciones traslapadas. De esta forma, la tasa de ahorro dependerá de la distribución de las edades de población y del crecimiento del ingreso. [18]Una economía como México, donde la población es joven, el consumo es un componente considerable dentro del Producto Interno Bruto, alcanzando alrededor de un 65 por ciento para la década de los noventa[19].

El aspecto intertemporal del consumo fue estudiado desde las primeras teorías, incluyendo la keynesiana. La función de consumo fue el primer intento formal desarrollar un modelo de consumo corriente sustentado en el ingreso familiar. Este enfoque partió de la ley psicológica fundamental que dice: los individuos, como regla y en promedio están dispuestos a incrementar su consumo a medida que aumenta su ingreso aunque no en el mismo monto. En este modelo no se consideran el papel de las tasas de interés y el ingreso futuro.

---

[18] Es importante mencionar que el análisis que se realiza a partir de los comportamientos individuales para llevarlo a niveles agregados se denomina: "*Fundamentos microeconómicos de la Macroeconomía*".

[19] INEGI, Banco de Datos BDINEGI, disponible en línea www.inegi.gob.mx

b) La teoría del ingreso permanente

El consumo familiar depende tanto de un ingreso corriente como de un ingreso futuro, esta fue la idea básica desarrollada por Friedman en 1950, quien utilizó el término de ingreso permanente para designar el ingreso promedio que la familia debía esperar a largo plazo.

A lo largo del tiempo, dice Friedman, las familias tienden a suavizar su consumo y prefieren una trayectoria de consumo estable, para esto intentarán distribuir su consumo. En los años buenos ahorraran y en los años malos desahorrarán Dentro de este esquema se reconocen que las expectativas son adaptativas y que además los individuos considerarán el tipo de fluctuación que se pueda presentar sobre el ingreso. Si el cambio es permanente en el ingreso, el consumo caerá. Si la declinación es temporal el consumo no disminuye de manera considerable porque el ingreso permanente cambia muy poco. Este modelo ha sido objeto de diversas críticas, particularmente por ser un enfoque demasiado mecánico y en el que se supone que las familias adaptan y reajustan con base en las estimaciones previas del ingreso permanente.

Ante esto los economistas han adoptado las expectativas racionales, en las que se supone las familias utilizan un modelo más detallado de la economía para formular sus posibilidades. Una de las ventajas que presenta el modelo de Friedman es considerar los movimientos de tipo transitorio y permanente en el ingreso, pues antes se suponía que si la propensión marginal a consumir era menor que uno, se traduciría de manera automática en una tasa de ahorro mayor. Con la teoría del ingreso permanente se resolvió la paradoja que se encontró cuando esto último no se cumplía. La respuesta al no crecimiento en la tasa de ahorro se encontró en el tipo de crecimiento que presentará el ingreso.

El consumo es, en la propuesta de Kaldor, el motor del crecimiento, la evidencia mexicana demuestra que así se ha manifestado cerca de 35 años. El consumo privado de México es muy elevado, alcanzando para 1995 un nivel de 85% (62.5% público y 11.1% privado) respecto del PIB. Sin embargo, la fortaleza del consumo es para México, sinónima de la " trampa de la pobreza ", aunque hay que considerar que aún si la propensión marginal a Consumir fuera menor a uno, esta no se concretaría de manera automática en una tasa de ahorro mayor.

2.4.2 Teorías Explicativas del Consumo

Las teorías sobre la inversión distan de ser homogéneas y de acuerdo al enfoque que se tome, será el tipo de determinantes que se consideren en su comportamiento, así como en el impacto que ésta tendrá en el desarrollo. Para explicar la inversión tenemos que definirla, como *el producto que se emplea en un período dado para mantener o incrementar el stock de capital.* Al igual que el consumo es un aspecto intertemporal, porque el motivo para invertir ahora es que en un futuro crezcan las posibilidades de producción. Aquí se presenta otra importante decisión de como asignar los recursos.

La teoría básica de la inversión resuelve este dilema considerando que la decisión de invertir o no invertir está en reconocer que las compras de bien o capital, que son el destino de la inversión, son otra manera de asignar el consumo a lo largo del tiempo.

Las inversiones dependen de un juicio sobre la productividad marginal futura del capital, que son decisiones caracterizadas por un alto nivel de incertidumbre, respecto a las condiciones internas tecnológicas y de otra naturaleza que afectan los procesos de producción. La volatilidad de la inversión se origina en las expectativas que se tengan del futuro, las cuales pueden tener una base firme en la evidencia de las condiciones económicas, o bien ser consecuencia de rachas de optimismo o pesimismo por las que atraviesa una economía, sin buenas razones. Keynes es el defensor más influyente de los cambios que se generan en la inversión como consecuencia de las fluctuaciones en la confianza, pues las decisiones de inversión se atribuyen *"a espíritus animales"* más que a modelos matemáticos[20].

---

[20] Se han desarrollado modelos econométricos para explicar el comportamiento de la inversión, entre los que se consideran el modelo del acelerador de la inversión, el modelo de corto de ajuste y los modelos basados en el razonamiento del crédito. *El modelo del acelerador* es uno de los más sencillos y más populares, el cual se basa en la idea de que existe una relación estable entre el stock del capital (deseado) y el nivel del producto. Con este supuesto la inversión es proporcional al cambio en el producto y de este modo, la inversión aumenta cuando el crecimiento del producto se acelera. El enfoque del *costo de ajuste* distingue que los niveles efectivos y deseados del stock de capital generalmente no son iguales, ya que las empresas requieren de tiempo para planificar la inversión y llevarla acabo. Los costos totales de inversión se elevan cuando el proyecto implica un período muy corto. La teoría q de Tobín agrega, a este enfoque, la idea de que el valor de la empresa en el mercado bursátil dividido por el costo de reposición de su capital ayudan a dividir la

a) Algunas consideraciones sobre los impactos de la inversión en el crecimiento económico.

La inversión tiene dos efectos sobre el comportamiento actual y futuro de las economías, en primer lugar, es un componente de la demanda, cuyos efectos se traducen en el nivel de actividad. En segundo lugar, la inversión determina la formación del acervo de capital del país, lo que constituye las posibilidades de crecimiento en el futuro[21]. La inversión esta asociada directamente al crecimiento económico, se puede observar que durante los periodos de recesiones esto se asocia a las reducciones en la inversión, y durante las épocas de auge con altos niveles de esta variable. En cierta forma su comportamiento se relaciona con el ciclo económico.

La diferencia entre sus componentes se encuentra en los siguientes términos:

- La *inversión pública* influye en el desenvolvimiento económico general, particularmente incide en la inversión privada de diferentes maneras: genera expectativas de ventas, por tanto utilidades de corto plazo. La inversión pública genera demanda y además crea condiciones favorables para la realización de inversiones de largo plazo cuando fomenta proyectos de infraestructura y equipamientos.

- La *inversión privada* esta relacionada positivamente con el desempeño global de la economía, sea en la evolución del producto y las utilidades propias, o bien el financiamiento total disponible.

Las relaciones que pueden existir entre la relación interna privada y pública, pueden presentarse de la siguiente manera:

- La *inversión pública* puede tener una competencia desigual con las empresas privadas puesto que se desarrollan mercados donde podría estar este último

brecha entre el capital efectivo y el deseado. Finalmente cuando una empresa está sometida al *razonamiento de crédito*, su inversión depende de la tasa de interés de la inversión (rentabilidad) y del flujo de caja de la empresa.

[21] Véase Calderón, Francisco (1987-1988)

sector. En este mismo ámbito la competencia sería desigual porque las empresas públicas contarían con un subsidio.

- La *inversión pública* se convierte en competidora del sector privado cuando participa en los mercados adquiriendo bienes físicos y utilizando recursos financieros.

- La *inversión pública* es complementaria de la privada en la medida en que crea condiciones favorables para la realización de planes productivos del sector privado.

- La *inversión pública* genera expectativas positivas sobre la evolución de la demanda agregada al incrementar el nivel de bienes y servicios demandados del sector privado.

- La *inversión pública* puede producir recursos financieros y bienes físicos que compensen la competencia privada y pública.

Este tipo de relaciones son complejas y cuyo resultado también es diferenciado por influencias institucionales, las instituciones indican hacia donde actuar y cómo hacerlo, por ello algunos sectores serán privilegiados con reglas institucionales claras y aprovecharán los beneficios ya sea de la inversión pública o privada.

3. Factores Externos del Crecimiento

Uno de los cambios con mayor impacto dentro de los paradigmas del crecimiento económico surge con el trabajo del primer presidente de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Raúl Prebish y otros investigadores que plantearon la existencia de una serie de obstáculos de tipo estructural que frenaban el crecimiento económico de los países de la región. Prebisch introduce el concepto de dependencia y de un sistema capitalista dividido en *Centro* y *Periferia*. En este análisis se identifica al centro como el grupo de países en donde existe una estructura económica y diversificada, por otro lado, un segundo grupo denominado periferia caracterizado por su heterogénea y baja productividad. Desde esta perspectiva el subdesarrollo y el desarrollo forman parte del mismo proceso histórico. La forma de explicar como los países de la periferia han resultado perjudicados por la dinámica del sector desarrollado, se formula a partir del análisis de los términos de intercambio. A medida que la población del centro tiene un nivel de ingreso mayor, el consumo de materias primas y de alimentos, generados por la periferia, es menor (Ley de Engels). Como consecuencia de este bajo consumo el precio de estos productos comienza a disminuir.

El planteamiento de Prebisch encontró que la situación de atraso de las naciones latinoamericanas tenía su origen en la dependencia de a exportación de productos primarios y la falta de industrialización. Este argumento fue retomado en numerosas teorizaciones e interpretaciones entre las que destacan: *la escuela estructuralista dependendista convencional* y *la marxista*. La corriente convencional considera que el carácter dual de las economías latinoamericanas, la dicotomía Centro-Periferia condena a los países a la herencia del Colonialismo y una rígida estructura tradicional[22]; además de que las causas internas del subdesarrollo se encuentran en el dualismo global y donde la inserción de las naciones latinoamericanas a éste ha dado lugar a la desintegración nacional, el estancamiento y la marginalidad[23]. Asimismo otros autores como F .H. Cardoso[24] y E. Faletto, consideran que la herencia colonial es la causa del subdesarrollo, que se ha mantenido por la alianza entre la clase

[22] Furtado, Celso. El Crecimiento Económico del Brasil, CEPAL 1964

[23] Sunkel, Osvaldo. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del Desarrollo, 1970.

[24] Cardoso, F..H. El proceso de desarrollo en América Latina. CEPAL. 1965

burguesa dependiente del exterior. Como puede observarse para estos autores no hay desarrollo con dependencia.

Por otro lado, en la corriente marxista además de tomar el método de investigación de Marx, su tesis considera que el subdesarrollo es resultado de la dependencia, la cual se da ya no a partir del flujo comercial con el sector imperialista norteamericano, sino que además incluye a los flujos financieros.

La aportación de esta escuela de pensamiento ha sido incorporar en el análisis las relaciones con el sector exterior, aunque de manera explícita no acepten los autores la posibilidad del desarrollo de los países latinoamericanos en el modelo dual del capitalismo. Desde esta perspectiva se incorporan tanto las consideraciones del tipo de especialización de las economías, como su estructura productiva y su inserción en la dinámica global. Los tres elementos antes señalados son integrados al análisis de la Hipótesis de la distribución de las Ganancias.

En la siguiente sección, se presentarán las principales ideas sobre el crecimiento económico que han considerado el papel de las instituciones y dentro de las cuales es posible rescatar el papel de los empresarios. Antes de continuar hay que tener presente que si bien la existencia de las instituciones ha sido admitida y que de manera explícita o implícita se han incorporado en modelos, aún en los neoclásicos, estas reglas de juego no se pueden ver, tocar o incluso cuantificar, como ha manifestado el autor más representativo de la escuela institucionalista: Douglas North.

4. Factores Institucionales del Crecimiento

4.1 El papel de las instituciones

La realidad superó los esquemas de convergencia que el modelo de Solow proponía, a las explicaciones sobre el crecimiento sobre factores internos aislados como el ahorro o la inversión, así como los externos, y que además no podían responder a las diferencias cada vez más amplias entre las naciones, como respuesta a este vacío la escuela institucional propone un esquema de análisis más complejo.

Debemos en primer lugar, entender por instituciones una serie de vinculaciones, regulaciones, acuerdos y reglas algunos establecidos formalmente como los derechos de propiedad, contratos gubernamentales y acuerdos financieros y/o de naturaleza abierta, heredados industrial y tecnológicamente.

Las instituciones, a diferencias de otros factores del crecimiento no son elementos inmediatos, más o menos mesurables y que se puedan englobar en un modelo econométrico o de contabilidad del crecimiento. Constituyen una forma de profundizar en la razón de los crecimientos diferenciales, a través del análisis de las influencias institucionales, sociales o de políticas oficiales y su impacto en el crecimiento.

Uno de los primeros historiadores económicos del área es Gerschenkron en 1962; otros analistas que enfatizan la importancia de las instituciones o también llamada la capacidad social diferencial fueron North y Abramovitz. Al abandonar la idea neoclásica de que el mercado promueve por si sólo la organización del cambio, se adopta la concepción de que el surgimiento de instituciones es consecuencia del desarrollo de las sociedades, la conformación del Estado y los acuerdos sociales.

La función de las instituciones es multifacética, puede ubicarse en sectores que ocupen las ventajas del capital humano, favoreciendo las políticas de educación, salud y seguridad social. Por otro lado, las instituciones pueden promover una innovación continua a través de redes públicas y privadas que alienten el riesgo, el aprendizaje, la imitación, la experimentación y la

innovación[25]. El análisis institucional expone el crecimiento económico de tal forma en que no sólo una variable determina el proceso, sino que además depende de la forma en la sociedad se organiza y adopta una serie de reglas de juego, las cuales son aplicadas por un organismo público que tiene como misión su cumplimiento.

Cuando en una economía no sólo hay una serie de reglas claras, sino que además se cumplen, el atractivo para realizar inversiones crece positivamente.

A partir de la definición del crecimiento que encontramos con las teorías presentadas en las secciones anteriores, incorporando las instituciones, éste proceso puede expresarse como sigue:

$$PIB = a * b (K, L, *C) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (13)$$

donde a = relaciones interempresariales
b = desarrollo tecnológico
k = capital
L = trabajo
***C = Capacitación del trabajo.**

Destaca en la escuela institucional el hecho de que sus avances se sostienen en la evidencia empírica, en el análisis particular y la evolución histórica. En el esquema 1 se presentan algunos casos que permiten ilustrar la forma en que se desarrolla el análisis institucional[26].

Podemos tomar estos dos ejemplos de Japón e Italia para ilustrar como el Estado puede ofrecer un escenario propicio para la formulación de programas orientados a mejorar la productividad y la competitividad en el progreso de su inserción a la economía global. En este proceso fue necesario conjugar capacidades técnicas, institucionales que coordinaran a los sectores público y privado, facilitando el acceso a los recursos financieros, la provisión

[25] Uno de los tipos de instituciones que se pueden distinguir es aquél que se ha encargado de la actividad industrial; este tipo particularmente en los países asiáticos ha fungido como una actividad con miras a largo plazo y de carácter estratégico en el desarrollo, pues la política industrial permite definir tiempo, objeto, medidas y adaptaciones de manera segura.
[26] Espinosa V., Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Colección Una Visión de la Modernización de México. FCE 1993

de incentivos fiscales y de desarrollo tecnológico. Es importante señalar que además de estos incentivos de tipo financiero, sobresale el espíritu empresarial e innovador que ha impulsado su desarrollo, consideración que incluso ha formado parte de teorías del crecimiento desde la perspectiva empresarial.

ESQUEMA 1
ANALISIS INSTITUCIONAL DE JAPÓN E ITALIA
PROGRAMAS DE APOYO A LAS PYMES

Italia	Japón
Con el fin de promover un alto grado de integración vertical entre las empresas de distinto tamaño, aprovechando las ventajas de las medianas y pequeñas empresas, el gobierno, estableció una política definida de fomento industrial sobre la base de recursos blandos. Una política que abarcó un amplio esquema de apoyos a los pequeñas, medianas y grandes empresas. Además incluía un amplio plan de apoyo para la conversión industrial de empresas grandes, mientras las pequeñas demandarían mano de obra y exportarían. Este es el proceso de producción en cadena, llamado Modelo de especialización flexible, sujeto a la subcontratación (la que descentraliza las distintas fases de fabricación de un producto entre diferentes empresas). Aquí las pequeñas empresas no dependen de una sola gran empresa, ni son monoproductoras. El tipo de asociaciones (consorcios) que se han promovido incluyen empresas de diferentes tamaños, aprovechando las economías de escala en las fases de producción, comercialización y financiamiento. Estos tienen forma y tratamiento jurídico, su capital es aportado por socios, los gastos de operación son cubiertos por los grandes empresarios, el gobierno o de los recursos de los propios agremiados. El asociacionismo italiano es hoy parte de su cultura empresarial	La política gubernamental japonesa de apoyo a la mediana y pequeña empresa se ha orientado a: eliminar los obstáculos de las transacciones, generar la facilidad de recursos financieros a tasas preferenciales, así como promover el otorgamiento de incentivos fiscales y el desarrollo de la tecnología. En el año de 1949 el gobierno permitió la formación de cooperativas y de grupos. En 1956, definió la subcontratación legalmente entre una firma principal y una subcontrante, que asumía la regulación del contrato. En 1963, se aprobó una ley que promovía la modernización de instalaciones, el mejoramiento de la tecnología, la racionalización de la administración, evitaba el exceso de competencia y las buenas relaciones laborales. Dentro de esta política destacan los organismos denominados Ministerios de Comercio Exterior e Industria, responsables de las empresas. El crecimiento japonés se caracterizó en los sesenta por una estructura industrial profundizada, integrada por complejos horizontales. Medidas de tipo financiero, fiscal, de apoyo al desarrollo tecnológico y los sistemas de subcontratación, formaron parte de la estrategia institucional del desarrollo japonés.

Dada la gran variedad de las situaciones que se viven por los efectos institucionales en los diferentes países es tan amplia, es muy difícil llegar a conclusiones generales acerca de la influencia de estas capas más profundas de causalidad. Maddison[27] identifica algunos juicios tentativos a cerca de la forma en que las instituciones han condicionado el desenvolvimiento de siete grupos de países. Particularmente refiriéndonos a América Latina encontramos que: "*la mayor parte de América Latina se independizó políticamente en la década de 1820 y al igual que América del Norte posee recursos naturales muy grandes, muy diferente en lo que concierne a su trasfondo institucional. En los nuevos países occidentales, las poblaciones indígenas fueron marginadas, en América Latina, fueron asimiladas pero pasaron a conformar una clase baja. El peonaje y la esclavitud condujeron a disparidades muy grandes en la distribución del ingreso, la riqueza, la educación y las oportunidades económicas*". En la región perduran la sobreburocratización, la continúa suspensión de pagos de deuda, (hasta la publicación de éste trabajo de Madisson) el desajuste fiscal, la inflación crónica y la inestabilidad política; situaciones que han impactado negativamente en el crecimiento de las naciones latinoamericanas.

[27] Maddison, Angus Monitoring the World Economy 1880-1992, OCDE. 1996

4.2 Los empresarios como factor de crecimiento[28]

Dentro de las teorías explicativas del crecimiento, es posible encontrar las capacidades empresariales como elementos centrales de este proceso. Los empresarios son en esta perspectiva un factor esencial en el crecimiento, pero cuya formalización en su estudio ha sido una tarea difícil, que a veces a llevado a omitirlos en la teoría e incluso en la discusión de los planes de desarrollo administrativos y políticos.

La figura del Empresario ha sido objeto de numerosas teorías, dentro de las cuales son pocas las que han realizado una formalización matemática de su comportamiento, por ser considerado un proceso evolutivo y espontáneo, difícil de parametrizar. De esta forma, dentro de la concepción Neoclásica no hay lugar para el empresario, ya que las decisiones del mercado son perfectas y la coordinación empresarial es innecesaria. Esta forma de pensar es perfectamente esquematizada por Schumpeter[29], en el llamado *flujo circular*. En esta corriente el individuo produce un bien que llegará su consumo final, aunque no conoce su destino final, el punto de inicio llevará al de salida, de manera continua y constante, donde todos hacen una aportación y reciben una retribución. Abusando de los elementos de racionalidad, el individuo tendrá su equilibrio en el punto de equivalencia entre el costo marginal y la utilidad marginal. El hombre de negocios bajo este esquema actúa simplemente respondiendo a las necesidades, sin modificar el equilibrio del sistema. Conservando este mismo patrón, Marshall[30] estudia al empresario de su época: el hombre de negocios, cuyo trabajo consiste en la dirección de las operaciones de una fábrica y actividades propias de acuerdo al tipo de negocio.

Con el transcurso del tiempo, otros economistas otorgan un papel más importante al empresario e incluso evolucionan en la conceptualización

[28] Hemos incorporado a los empresarios como factores del crecimiento, dentro de las teorías institucionales, porque algunos teóricos como Schumpeter y Chandler, les han dado el reconocimiento de instituciones.

[29] Schumpeter, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de Cultura Económica; México 1978 Pp. 7-103

[30] El Hombre de negocios se presenta como un agente con un grado industrial elevado y como intermediario entre el trabajador manual y el consumidor. Marshall, Alfred, Principios de Economía, Pp 245.

del mismo. De todas las definiciones existentes la más recurrente a lo largo del tiempo ha sido la propuesta por Schumpeter, debido a su puntualidad, que rompe con el tradicional esquema circular de equilibrio. Schumpeter plasma en su obra "La Teoría del desenvolvimiento económico"[31] la ruptura de esa corriente de manera discontinua y espontánea, cuyo origen está en las innovaciones, entendidas como las nuevas formas de combinar los factores de la producción. Las innovaciones toman un papel fundamental en el desarrollo económico, que no sólo implican un proceso de adaptación como hacen el incremento de la población y la riqueza. La innovación es una revolución cuando sus alteraciones son fructíferas; quien lleva a cabo precisamente esa labor es el empresario, con ello se revaloriza su papel en la economía.

El empresario de Schumpeter, es el individuo que tiene como función innovar, la cual es entendida como: encontrar nuevas formas de combinar los factores productivos. En la perspectiva schumpeteriana el riesgo es una característica que puede o no ser parte de las actividades empresariales. Por otro lado, la innovación no se limita, como erróneamente algunos autores han considerado, a la esfera tecnológica. La innovación puede ser resultado de mejorar un producto existente, la creación de nuevos métodos de producción, nuevos mercados, nuevas fuentes de energía y materiales, así como de una nueva organización del mercado. El empresario concebido como una fuente del cambio en esta perspectiva, es el responsable del crecimiento económico.

Retomando el papel fundamental en la economía del empresario, en el mismo sentido que lo hace Schumpeter, Alexander Gerschenkron[32] reconoce al empresario como un factor favorable al desarrollo de los países. Además incorpora a este análisis los factores que rodean a la actividad empresarial y que inhiben los resultados de los proyectos, contribuye en la línea de estudios corriente shumpeteriana al abordar al empresario como innovador dentro de un marco sociológico más extenso. En este marco Gerschenkron[33] identifica al empresario como un individuo que asume un papel particular en la sociedad, labor que es valorada o rechazada de acuerdo a las creencias

[31] Schumpeter, Joseph. La Teoría del Desenvolvimiento Económico. Editorial FCE. 1997.

[32] Gerschenkron, Alexander. El Atraso económico en su perspectiva histórica. Editorial. Ariel Barcelona 1968. Cap. 3 Pp. 60-78.

[33] Gerschenkron, Alexander. Op Cit..

dominantes de la sociedad, el cual se desenvuelve en un ambiente que puede ser promotor o inhibidor de la actividad empresarial. Cuando en una sociedad hay valores que rechazan la actividad empresarial, tendrán un comportamiento desviado, pero que deberá avanzar incluso sobre quienes resulten perjudicados por la innovación, con esta idea. Gershenkron identifica como factor de atraso la falta de aprobación social, pero reconoce que para comprobarlo es necesario una exhaustiva investigación empírica cuidadosa que no caiga en generalizaciones equivocadas.

4.2.1 El Origen del Empresario

Una cuestión importante al considerar al empresario como un factor de crecimiento es identificar el origen de la actividad empresarial. Al respecto existen algunos elementos de manera aislada, en primer lugar, Marshall atribuye a la libertad económica el origen del empresario, además en esta idea se incorporan la libertad de actuar, de decidir con rapidez y juicio que conduce al fenómeno de la competencia. Marshall considera en su obra "Principios de Economía", que el impacto de la libertad económica no siempre resulta positivo, su simple curso en la vida moderna es el mismo de un "*monstruo desencadenado*"[34]. Los abusos, la degeneración, las enfermedades y otros males traídos por esta libertad, son los retos todo economista debe resolver, pues así como durante el dominio de la costumbre y el orden rígido de las cosas, obstaculizan el desarrollo de las empresas y el avance en los países, no deben tolerarse como un mal menor dentro de la armonía generada por la libertad económica.

En este mismo sentido, el sociólogo Max Weber encuentra el origen de la actividad empresarial y el Capitalismo, en la racionalidad así como en el elemento religioso que abre las puertas al establecimiento de este sistema. Particularmente, Weber se refiere a la Reforma de la Iglesia al que considera como el proceso que rompe con las tradiciones que limitan el desarrollo del capitalismo[35]. Coincidiendo con Marshall, Weber señala que para que las empresas surjan debe de existir una libertad, en especial la mercantil, de tal manera que se permita la existencia de un mercado libre de trabajo y de productos. Adicionalmente, considera que debe existir una técnica racional y

[34] Marshall, Alfred. Principios de Economía. Editorial Madrid, España. 1963 (4ª. Edición)
[35] Por ejemplo, se eliminan las ideas de que el lujo es pecado y la maldad que existe en algunas actividades comerciales

mecanizada en las fases de producción, distribución y comercialización, así como, una formalización del Derecho Racional. [36]

Otros autores como, Sombart[37] plantean que el empresario surge de un proceso evolutivo, el cual inicia como un individuo con capacidad de trazar planes que pasa a una fase en donde es el organizador de un determinado proyecto. En la última fase debe de aprender a desenvolverse como un negociador al interior de su equipo y frente a otros. Este proceso planeación – organización – negociación puede presentarse simultáneamente. De esta forma el empresario es el individuo que tiene un plan cuya realización es la empresa. Al igual que Max Weber, coincide en la racionalidad como elemento clave en la aparición de la actividad empresarial, que se manifiesta en el control y cálculo contable.

El análisis de los empresarios en el crecimiento económico, como se señaló anteriormente, es difícil de cuantificar aunque puede identificarse con el comportamiento de algunas variables económicas. Sin embargo, el método más preciso para conocer a estos agentes es el contacto directo que permiten las prácticas de campo, a través de encuestas y entrevistas a profundidad, cuya información permite posteriormente probar hipótesis e identificar el peso de las acciones empresariales en el desarrollo económico e incluso social de los países.

En el siguiente capítulo se presentará el planteamiento general de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, en el cual se retoma el papel de los empresarios como una de las fuerzas de cambio fundamentales en el crecimiento económico de las naciones.

[36] Weber, Max. Historia Económica General Fondo de Cultura Económica. México 1956. Cap. 4 El Origen del Capitalismo moderno. Pp. 236-309

[37] Sombart, Werner. El Burgués Alianza Editorial, 2ª. Edición. México 1977.

ANEXO A.
El Crecimiento Económico en un entorno global.

La gran interdependencia entre los países como consecuencia de la globalización, nos obliga a incorporar en el análisis del proceso de crecimiento se consideren los efectos de tipo financiero, comercial, informáticos - tecnológicos y de migración que el entorno global genera.

Dentro de este escenario, el crecimiento de una economía abierta estará determinado por elementos de tipo externo e interno, los cuales podemos observar en las siguientes igualdades:

$$\Delta PIB = \Delta GP + \Delta GB + \Delta Xn \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (14)$$

$$\Delta K = \Delta Xn = \Delta[(C + I) + (G - T)] \quad \ldots\ldots\ldots\ldots (15)$$

donde PIB: Producto Interno Bruto
GP: Gasto Privado = (C + I) : Consumo e Inversión
GB: Gasto de Gobierno Neto = (G - T) : Gasto - Impuestos
Xn: Exportaciones Netas
K : Flujos de Capital

$$\overbrace{\underbrace{\Delta K = \Delta Xn}_{\text{Externos}} = \underbrace{\Delta[(C + I) + (G - T)]}_{\text{Internos}}}^{\text{Marco Institucional}} \quad \ldots\ldots\ldots (15')$$

El incremento de producto estará determinado por la suma de los movimientos en el gasto privado - integrado por el consumo y la inversión -, el gasto gubernamental neto de impuestos y la diferencia entre las exportaciones e importaciones totales (14). Debido a que las exportaciones netas deben igualarse a la suma de los movimientos de capital y de reservas, el equilibrio de la balanza de pagos estará determinado por su diferencia. Lo anterior, indica que el crecimiento estará determinado por la demanda interna - factor interno,

las exportaciones netas, los flujos de capital y las reservas - factores externos, así como por las interrelaciones que existan entre estas variables, comprendidas en un marco institucional (15'). De esta forma aún en economías con gran similitud en las grandes variables, el contexto institucionales particular de cada una de ellas determinará su ruta de crecimiento, como señala Clemente Ruiz: "*El desarrollo económico se da en un contexto institucional que moldea el comportamiento de los factores internos, externos e incluso de las interrelaciones productivas que existan en una sociedad determinada*"[38].

[38] Ruiz D., Clemente. Macroeconomía Global: Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial. Editorial Jus. 1999. Pp.125

Capítulo II
El planteamiento de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG)

Capítulo II.
El planteamiento de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG)

1. Planteamiento General de la HDG

1.1 El punto de partida

Hasta ahora queda entendido que el crecimiento económico, sea cual sea su interpretación teórica, se identifica con el aumento de la productividad de una economía, y que al lograrlo habrá evidencia de que se ha mejorado la eficiencia de los insumos, sea tierra, trabajo, capital y talento empresarial para obtener un mayor producto por cada unidad de insumo. Hemos visto que para obtenerlo, es necesario invertir tanto en capital humano como en físico, así como en la aplicación de la tecnología.

Los modelos de crecimiento planteados por Solow e incluso Harrod, señalaban que todas las economías llegarían a un punto donde convergirían, alcanzando los mismos niveles de producto, ahorro, inversión, lo cual se vería exteriorizado en un mismo nivel de vida. Sin embargo, la evidencia muestra que esto no ha sucedido. Lo que se ha presentado, en cambio es una serie de patrones divergentes.

La respuesta a estos resultados escapa del contexto de la teoría neoclásica, pues la simple organización de los factores de la producción es insuficiente para el explicar el proceso mismo de crecimiento, así como las razones de estas diferencias; ya se ha observado que deja fuera la estructura institucional y organizativa del Estado y la economía, que como se apreciará en las siguientes secciones las rutas de crecimiento diferenciadas están determinadas por estos últimos elementos.

El factor que en este momento otorgaremos mayor peso es la estructura de incentivos, de recompensas o de ganancias de la Economía, el Estado y la sociedad. La idea básica de la propuesta que se denomina Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG), forma parte de la

discusión que Ruiz Durán[1] ha planteado para analizar el crecimiento económico, el centro de esta propuesta sostiene que:

Cuando la estructura de ganancias recompensa la creatividad, las economías crecerán de manera más eficiente; si la estructura retribuye a la actividad redistributiva y apoya actividades no productivas, entonces el resultado será una economía y un sistema político no productivo.

En términos de costos, las instituciones determinan los costos de transformación y los costos de transacción, estos últimos son el pago por la organización e integración humana que además incluyen el costo de obligar a cumplir un acuerdo pre - establecido. En las economías pobres los costos de transacción son muy elevados, por esa razón muchas cosas no se producen o se hacen en cantidades insuficientes ante la incertidumbre generada por la imposibilidad de obligar a cumplir un acuerdo.

Tradicionalmente se considera que cuando en una economía el producto esta compuesto en más de la mitad por servicios, nos encontramos que esta parte de la sociedad no produce nada, aunque engrasen la estructura de la producción. Sin embargo hay que señalar, que la tradicional concepción de los servicios como actividades que no generan resultados productivos, como señala la ideología marxista, deben ser replanteados en una nueva concepción, en donde los sectores son complemento y parte de los sectores denominados primario y secundario, las actividades que hoy en día se desarrollan han superado la división sectorial.

Una institución que induzca a bajos costos de transacción será eficiente, sin embargo esto no sucede en la realidad, para ello será necesario un Estado de Derecho: una clara especificación de los derechos de propiedad que ofrezcan incentivos para crecer y el cumplimiento de los acuerdos entre los individuos. Esta situación también se aplica a las decisiones políticas, pues

[1] Los primeros documentos en los que Clemente Ruiz, desarrolla esta idea son: "La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias" y "Fundamentos Microeconómicos de la Macroeconomía". Mimeos 1996. En Diciembre de 1996, se publica el primero en la Revista Comercio Exterior.

para ser eficientes no sólo deben ser creíbles sino transparentes. Un sistema económico político eficiente puede conseguir más fácilmente un crecimiento económico sostenido que uno que no es así.

Si aplicamos este análisis a la economía mexicana encontraremos que el nivel de eficiencia es muy bajo en todo el sistema, pues además de que hay un severo incumplimiento de las reglas, existe una gran contradicción al interior de nuestra máxima institución: la Constitución (Vease Camp). Aunque ésta es la principal institución de nuestro país, una de las organizaciones que pueden cambiarlas son los empresarios. La forma de avanzar en la economía depende del tipo del sector y agente al que se apoye. Si bien las instituciones deberían reflejar la forma en que percibe la población al sistema, ésta debe evolucionar y evitar la caer en la fase de esclerosis institucional, en el mismo sentido en el que lo plantea Sombart en los cambios de mentalidad.

Así la meta ideal de las naciones como México deben buscar, es que los incentivos o ganancias se dirijan a sectores productivos y eficientes, con ello habrá una continua evolución que generará un mayor crecimiento y rendimiento a largo plazo. A partir de estas ideas ha sido formulado por Clemente Ruiz, el siguiente planteamiento.

La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG)[2] es una propuesta para analizar y explicar el crecimiento de las economías, la cual surge de una serie de planteamientos previos sobre el crecimiento, que no han logrando responder satisfactoriamente la divergencia de las economías y en la cual se rescata el papel de las instituciones como el de los empresarios.

La razón por la cual se otorga a las instituciones una papel fundamental en esta hipótesis, radica en el hecho de que este enfoque presenta de manera más integral y dinámica aquellos elementos que en diversos estudios previos habían sido considerados de manera individual: ahorro, inversión, productividad, capital humano, entre otros. Bajo esta concepción todos estos elementos actúan por si solos y además se relacionan entre sí, para conducir el camino del crecimiento económico de cierta forma

[2] Ruiz D. Clemente. La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias y el Crecimiento Acelerado en el Pacífico Asiático. En Comercio Exterior, Vol. 46 No. 12 Diciembre de 1996.

- lenta o rápida, suave o fuerte; de manera lineal o irregular. Además de lo anterior es importante recordar que las instituciones son elementos cuyo impacto se ejerce en el corto y largo plazo[3].

1.2 Los Elementos básicos y sus relaciones.

La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias se basa en la importancia de dos elementos fundamentalmente, el primero *el empresario*[4] y el segundo *las instituciones*, ambos inmersos en la dinámica de las economías. El empresario es el agente que acepta el choque que las transformaciones de la economía le impone, actúa asumiendo las reglas existentes del juego, crea acuerdos informales o los modifica.

Las instituciones son el elemento que modifica la forma en que se distribuyen las ganancias creando ciertos focos de desarrollo, que conforman una determinada estructura sectorial e incluso regional. A partir de esta estructura la respuesta económica[5] de las naciones variará, pues dependerá del tipo de sectores que hayan sido apoyados y trazarán, en conjunto, determinadas rutas de crecimiento.

Si suponemos una función en la que la tasa de acumulación de capital dependa de la tasa de ganancia esperada, expresada de la siguiente forma:

$$(g_I) = \gamma + g_r r^e \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (16)$$

donde:

gi = tasa de acumulación

re = tasa de ganancia esperada

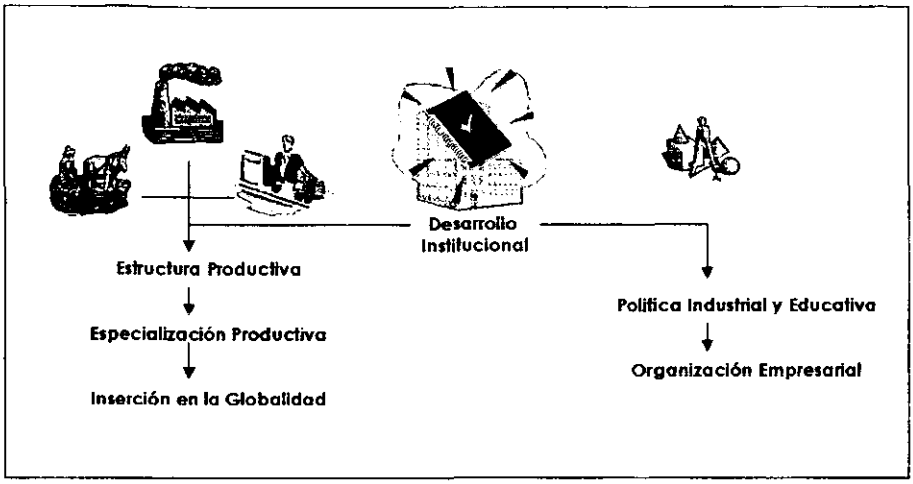
γ = "espíritus animales" del empresario

[3] Las oportunidades que tienen las economías para crecer son mayores, cuando tomamos el concepto de desenvolvimiento económico de Schumpeter. Esta transformación se da a partir de las innovaciones de los empresarios, que incluye las áreas tecnológicas e institucionales.

[4] El agente innovador de Schumpeter.

[5] Este concepto será abordado en las siguientes páginas.

FIGURA 4
LA HIPÓTESIS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS GANANCIAS



Esta función mide la sensibilidad que tienen los empresarios a cambios en la tasa de ganancia esperada. Si a ésta agregamos una serie de condiciones y elementos institucionales (λ), además de que este proceso afecta a n sectores, la acumulación se dará de manera desagregada también. La forma Σr^{e} es la sumatoria de las tasas de ganancia de los diferentes sectores de la economía **(n)** cuya tasa de crecimiento dependerá de los acuerdos institucionales, quedando:

$$(g_I) = \gamma + f(\lambda)\, g_r \sum_{i=1}^{n} r^{e} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (17)$$

El destino sectorial de las inversiones esta vinculado directamente al tipo de reglas que la sociedad se haya marcado, así como el grado de cumplimiento. La forma en que se da esta acumulación de capital se refleja en los diferenciales de producto/capital de cada sector y economía en particular.

Si las instituciones promueven una visión de largo plazo y el Estado hace que estas reglas se cumplan, la inversión serán incentivada en sectores de áreas más avanzadas con fuertes desarrollo tecnológico. En donde la tendencia sea favorecer la recuperación de la inversión en el corto plazo, los sectores privilegiados serán de menor avance tecnológico y menor impacto en la economía en general.

Por otro lado, si las instituciones favorecen la integración de los empresarios bajo una misma red, el producto será mayor que en donde se promueva la utilidad individual y de manera aislada. Las instituciones al generar diferentes niveles de acumulación, crean un sistema de desequilibrio que da por resultado sendas de crecimiento diferenciales[6].

Sistematizando las propuestas básicas de la HDG tenemos que:

a) Las Instituciones *no son neutrales* en el crecimiento económico.

b) Estas *modifican* la forma en que se distribuyen *las ganancias*, de acuerdo a las metas de la economía.

c) La distribución formará *focos sectoriales y regionales*[7] que determinarán la estructura productiva del país, *su especialización* y competitividad.

d) La respuesta económica del país dependerá de esa estructura y por ello, también lo hará *el crecimiento.*

1.3 El fundamento teórico del empresario en la HDG

El empresario es un elemento de gran importancia en la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, pues es quien tiene la voluntad para hacer grandes iniciativas y asumir riesgos, ya sea de manera individual o en grupo. Asimismo es, desde la perspectiva schumpeteriana, quien introduce las innovaciones, aunque puede enfrentar a un sector no innovador e improductivo que puede obstaculizar su acción y poner en peligro sus propósitos. Si en una economía existen instituciones que apoyen a los empresarios innovadores, en sus funciones de aprendizaje, riesgo, experimentación, se habrá desarrollado un sistema de capacidades empresariales.

---

[6] Ruiz D. Clemente. Macroeconomía Global: Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial. Editorial Jus. 1999. Pp. 168

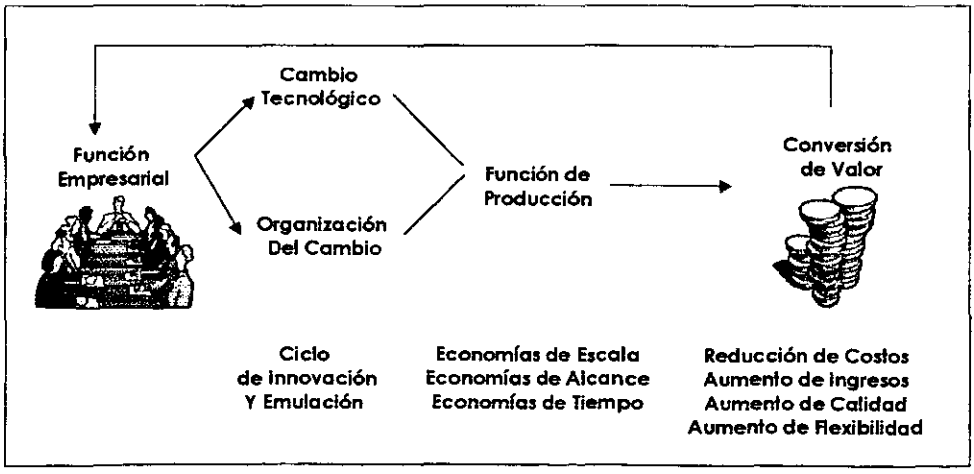
[7] En este trabajo se abordará de manera global, es decir a nivel Macro, la especialización. Se propone que este documento sea punto de partida para futuras investigaciones en el área regional.

El valor estratégico del empresario en el crecimiento económico de una economía se encuentra en las funciones que asume en la creación de valor agregado, valor excedente, reducción de costos, mejora de calidad y flexibilización de la producción (Figura 5)

El contexto que rodea a los empresarios contiene a las instituciones, como se veía anteriormente, si estas favorecen una actividad empresarial estará se dará y repercutirá en el crecimiento de la economía. En este mismo sentido, Alexander Gerschenkron[8] en su trabajo "El atraso económico", muestra que un factor de atraso económico puede ser la falta de aprobación social de la actividad empresarial, expresada y contenida en las instituciones creadas por la sociedad, idea que puede ser generalizada en la medida en que se realice un exhaustivo estudio empírico sobre las condiciones de cada nación. La Hipótesis plantea de forma similar entender porqué unas naciones no se desarrollan, pero no limitándose al análisis teórico - que se presenta brevemente en este trabajo- sino en el análisis empírico, en conocer directamente las condiciones adversas hacia cada empresario en cada país, región y sobretodo su impacto en la economía.

FIGURA 5

EL EMPRESARIO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO



Fuente: Ruiz D. Clemente. Macroeconomía Global. Jus 1999. Pag. 175

[8] Gerschenkron, Alexander. El Atraso económico en su perspectiva histórica. Editorial Ariel. Barcelona 1968. Cap. 3 pp. 60-78

Las evidencia empírica de México y de otras naciones es muy disímil, en los Estados Unidos se reconoce que se dió un ambiente favorable (Gershenkron) para que la empresa tradicional se transformará en una moderna (Chandler). Ejemplo de estas diferencias es el papel de la familia dentro de la organización industrial de cada país, el cual es menor a medida que evoluciona una economía. Dicha característica no sucede en México, en donde la propiedad familiar sigue siendo primordial en el desarrollo empresarial, esto se atribuye a la ausencia de condiciones que llevarán a esa transformación y la permanencia de aquellas que mantuvieron el orden tradicional. El salto hacia un capitalismo gerencial en el caso mexicano se ha dado de manera lenta.

1.4 Las instituciones.

El desarrollo de las sociedades, aunado a la conformación propia del Estado y los acuerdos sociales, son condicionantes de la formación de instituciones. Estas fuerzas moldean las formas en que actúan las instituciones, y éstas a su vez modifican el destino de la acumulación de recursos, de los focos de ganancias, favoreciendo ciertos sectores. Estos sectores conforman una determinada estructura productiva, que representan la especialización de esa economía, la que determinará una forma particular de funcionar y un nivel de competitividad. Dependiendo del tipo de estructura se insertará exitosamente o no en el proceso de interacción de las economías regionales, nacionales y mundial.

La distribución de las ganancias también es modificada por el tipo de política educativa y la capacitación que se tenga, así como la organización interempresarial. Estos tres elementos son los resultados que las instituciones pueden definir en una economía.

El empresario se presenta como fuerza de cambio que genera la reacción en cadena, sus acciones pueden conducir a la formación de economías de aglomeración. Son las instituciones las que definen el tipo de organización de cambio (que son los empresarios) y cuya actuación cambia la relación capital - trabajo, lo que genera diferentes sendas diferenciados del crecimiento.

La importancia de las instituciones dentro del crecimiento, es que las teorías de esta área se habían caracterizado por presentar de manera individual cada una de las fuentes del crecimiento. Las instituciones aparecen como el mecanismo que logran combinar los diferentes factores de crecimiento: Ahorro, Inversión, Capital Humano, Tecnología; son las que pueden obstaculizar, acelerar, atenuar o acentuar las fuerzas o impactos que cada fuente del crecimiento provee. Una institución no se limita a afectar un factor, sino que además de modificar el comportamiento de otros e incluso determina las relaciones que entre estos se libran.

La actuación de las instituciones se presenta en" *las modificaciones que realiza en el destino de la acumulación hacia cierto tipo de sectores*", que define la especialización de las economías, el cual se expresa en el cambio de la relación producto-capital (P/K). Cuando la reinversión de utilidades se hace en sectores donde la relación P/K es alta, se dice que se presenta de un cambio positivo.

Adicionalmente un orden institucional que estimula al sector empresarial, estará actuando sobre un agente primordial del cambio, si se promueve una organización empresarial más integrada, es decir, una interrelación empresarial bajo el esquema de una red, el producto será mayor que aquél donde se promueva al aislamiento.

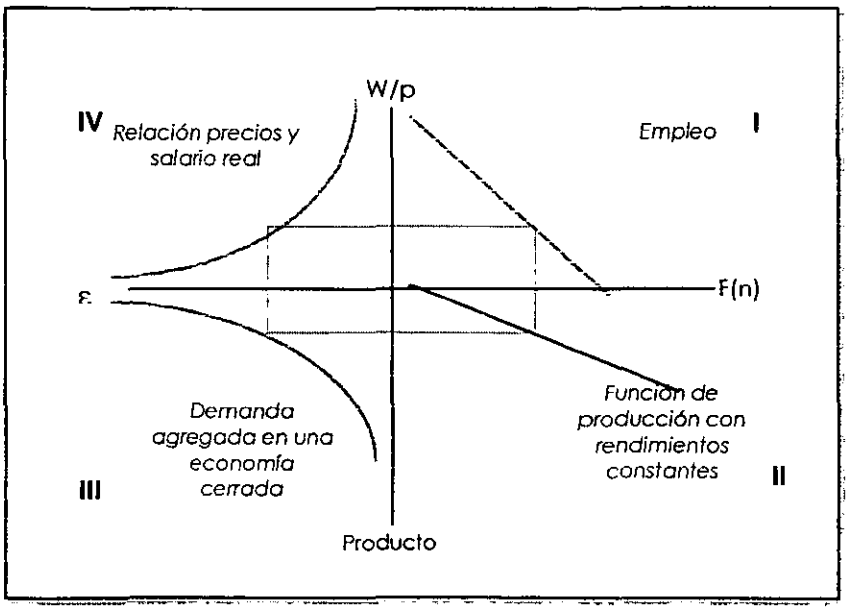
1.5 La Respuesta Económica de Ajuste

La respuesta económica de ajuste es el conjunto de medidas que un determinado momento una economía debe desplegar ante las necesidades que los cambios mundiales exigen. Esto es, una economía como la mexicana en determinadas ocasiones se ha encontrado con un fuerte déficit en su balanza de pagos, como ésta no es una situación sana para el país, para corregirla el cambio que se realiza se hace sobre el tipo de cambio **(ε)**.

En la economía globalizada, el ajuste de corto plazo esta determinado por la especialización y la competitividad que posee una economía. Es precisamente en el ajuste de corto plazo en el que se combinan las tendencias de largo y corto plazo. La especialización, determinada por la distribución de las ganancias, la productividad y la organización industrial, definen la forma de acumulación de la economía.

Los ajustes, que en su momento han tenido que hacer las economías como México, se sostienen en los cambios del tipo de cambio, ya que un país se encontrará desajustado si se encuentra en un área de déficit. El traslado del tipo de cambio hacia una situación de superávit, implica cambios en el nivel de empleo, de la producción y del salario. La idea de un equilibrio macroeconómico parte de la concepción de Fazzarri[9], representado en la gráfica 8.

GRÁFICA 8
MODELO DE AJUSTE DE CORTO PLAZO ECONOMIA CERRADA



En el primer cuadrante se grafica el mercado laboral -que es la interrelación salario real y empleo; un segundo cuadrante se encuentran los datos sobre la tecnología mediante la función de producción, ya sea con rendimientos constantes, crecientes o decrecientes. En el tercer cuadrante se presenta la demanda agregada- como una relación de productos que es negativa. En el último cuadrante se grafica la relación entre el nivel de precios y el salario real.

[9] Citado en Ruiz D. Clemente. Documento Fundamentos Microeconómicos de la Macroeconomía. Mimeo. 1996

El equilibrio general estará dado por el nivel de precios, el salario real, el producto y el empleo. Esto propiamente pertenece al modelo de economía cerrada, pero es evidente que nuestra economía, México, debe ajustarse a un modelo abierto. Para dicho fin, la única transformación que hacemos a este ejercicio es la incorporación al sistema de precios del tipo de cambio. De esta forma el tipo de cambio y la demanda tendrán una relación determinada por el tipo de bien comercializado. Si los bienes resultan ser competitivos; el efecto será mayor en el producto real aún con variaciones pequeñas en el tipo de cambio. Al lograr una especialización dinámica, será factible aprovechar la renta monopólica y garantizar un mayor efecto en la producción[10].

A partir de análisis de los componentes de este esquema encontraremos algunos puntos en los que se confirma la importancia del empresario, de manera sistematizada en la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.

1.5.1 La Demanda Agregada

La Demanda Agregada, es el nivel de demanda total de una economía para un nivel dado de precios, al sumar el consumo, la inversión, el gasto público y las exportaciones netas. La cantidad total de bienes domésticos requeridos a un nivel estipulado de precios, tanto por los compradores locales como por los externos. Es equivalente a la suma de las demandas por consumo, inversión y gasto fiscal de los residentes locales que recaen sobre los internos, más la demanda externa de bienes internos (X). La naturaleza de la curva de demanda agregada depende del tipo de régimen cambiario (sea fijo o flexible), el tipo de bienes en el comercio internacional y la apertura de la economía a los flujos internacionales de capital. Tiene pendiente negativa en parte al efecto de saldos reales, y a que un aumento en precios hace subir los precios internos en términos relativos a los precios externos. Particularmente en este aspecto, el tipo de especialización de la economía en estudio se define por el tipo de bienes que ofrece al comercio internacional. Si el tipo de bienes pertenecen al grupo de productos dinámicos, la respuesta es diferente.

[10] Ruiz, D. Clemente "Fundamentos Microeconómicos de la Macroeconomía Global" Documento de Trabajo.

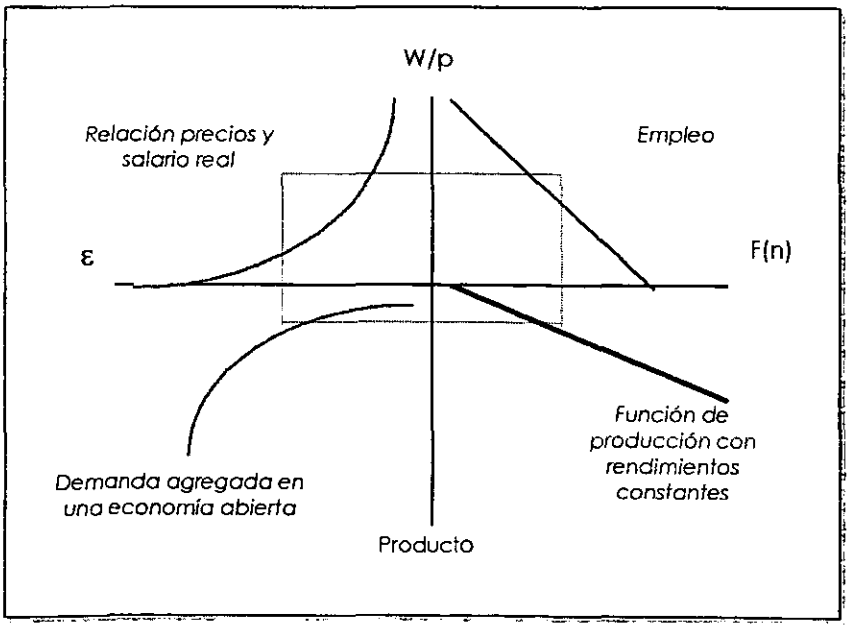
La relación en una economía abierta, estará dada por el tipo de cambio real y el producto, que es la demanda agregada, cuya pendiente estará determinada por la composición de la producción entre bienes transables y no transables por la competividad de los mismos. Esta última característica se refiere a la flexibilidad de las economías nacionales a los cambios estructurales. (Malcom H. Duhn). La competitividad defina por la O.C.D.E. considera que se define como "*la habilidad de las empresas, industrias, regiones y naciones o regiones supranacionales para mantener un alto nivel de ingresos y empleo para los factores sobre la base sustentable en tanto las entidades se mantienen expuestas a la competencia internacional*".

La demanda de una empresa estará dada por:

$$Dj = Di\ (\varepsilon\ Pj\ /\ P,\ DA)\quad j = l....m. \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (18)$$

Donde la primera derivada de **Dj**x > O, por lo que la relación con el nivel de depreciaciones del tipo de cambio será directa. Aquí los precios están fijados internacionalmente, y la única forma de obtener ventaja es con la diferenciación del producto. El esquema del modelo de ajuste se modifica como en el gráfico 9.

GRÁFICA 9
MODELO DE AJUSTE DE CORTO PLAZO ECONOMIA ABIERTA



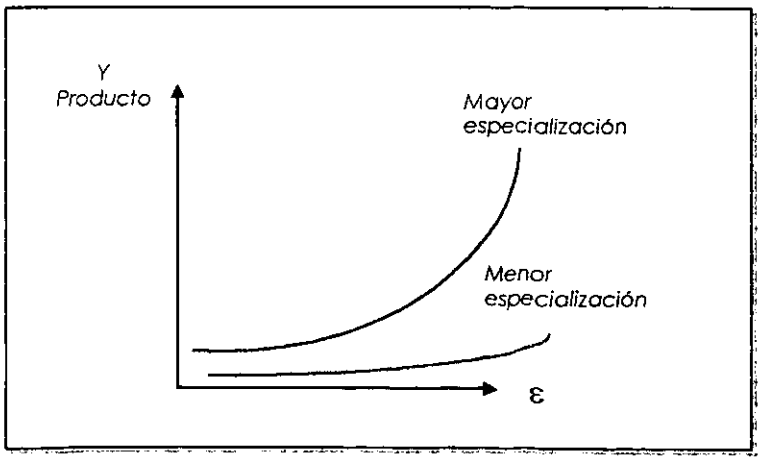
La forma de maximizar en la economía implica que a "un salario real establecido por un tipo de cambio real, el empresario determinará su nivel de producción de acuerdo a la renta monopólica que obtenga, lo cual corresponde a un esquema de oferta, dada la tecnología existente, produciendo un nivel de empleo determinado". Es importante señalar que detrás de la Demanda agregada hay dos elementos que influyen en su composición y comportamiento: La Especialización y las Relaciones Interempresariales.

a) *La Especialización Productiva*

La especialización es una característica determinada por las instituciones, la cual es resultado de procesos de largo plazo. En este punto la intervención de los empresarios puede estar implícita en los acuerdos, en las instituciones, que como habíamos señalado al principio no son neutras a la acumulación de capital. Su acción genera efectos diferenciales en la acumulación de capital, de tal manera que se generan diferentes trayectorias en la distribución de ganancias, las que se expresan en el tipo de especialización.

Si las instituciones favorecen sectores dinámicos, la pendiente de la curva de demanda agregada será mayor, pues este tipo de productos es más sensible a los cambios en estos sectores. Se habla de sectores dinámicos aquellos que son menos intensivos en contenido de recursos naturales, que implican etapas de transformación en las que el valor agregado se ha incrementado (Gráfico 10)

GRÁFICA 10
DEMANDA AGREGADA CON DIFERENTES TIPOS DE ESPECIALIZACIONES



b) *Las interrelaciones empresariales.*

El tipo de interrelaciones empresariales que las instituciones generen y donde los empresarios actúan. Una integración entre los empresarios, hace que la dependencia del exterior sea menor. Esto se expresa en la curva de la Balanza de pagos **(BB)**, que mide la relación entre los empresarios nacionales y el exterior. Si existe una mayor integración, la distancia entre el área de superávit y el tipo de cambio de equilibrio será menor. Si existe una amplia área de déficit entonces hablamos de una gran desintegración empresarial, en donde las necesidades de los nacionales son satisfechas por el exterior con importaciones.

Por lo anterior, vemos que la balanza de pagos está estrechamente vinculada la conformación de cadenas productivas hacia el interior de la economía. Será más sensible si está mayormente integrada **(∅)**, es decir, cuando entre los agentes nacionales existe un estrecho contacto, el efecto positivo del exterior que la actividad de uno de ellos tuviera, repercutiría en el resto, aunque fuera muy pequeño. Una función de balanza de pagos que incluya el nivel de ingreso de socios comerciales y los flujos de capitales externos **(k)** [11], y una tasa de interés externa **(i*)** se expresa como sigue:

$$B = B(\varepsilon R,\ \varnothing,\ y,\ y^*,\ i^*,\ K) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (19)$$

Donde:

ε R = Tipo de cambio real
∅ = Grado de Integración
y = Ingreso
y* = Ingreso externo
i* = Tasa de interés externa
K = Flujos de capital

Si bien los movimientos se inician en este cuadrante (Demanda Agregada III) el impacto en el empleo también esta determinado por la tecnología existente y la relación entre el tipo de cambio y el nivel de los salarios.

[11] Algunas transferencias positivas ocultan la falta de competitividad temporalmente.

1.5.2 La Tecnología

Existen tres posibles condiciones que puede presentar la función de producción, esto es que tenga rendimientos decrecientes, crecientes y constantes. La escuela neoclásica se apoyó en el supuesto de los rendimientos decrecientes y constantes; más tarde con los estudios de Romer y Lucas se adoptó la idea de los rendimientos crecientes, los cuales eran generados por el capital humano.

Al considerar a la tecnología no sólo se debe representar como una función de producción clásica (ecuación 20), también debe incorporar el desarrollo de las instituciones, de la calificación del personal, de las innovaciones en maquinaria, equipo y técnicas; entonces la función de producción tendrá rendimientos crecientes (ecuación 21). Si no hay desarrollo del llamado Capital Humano, como generalmente sucede en las economías en desarrollo, probablemente el crecimiento del producto sea menor.

$$F = (k, L) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (20)$$

$$F = f(k, H, RN) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (21)$$

Donde

K = Capital Físico

L = Trabajo

H = Capital Humano

RN = Recursos Naturales

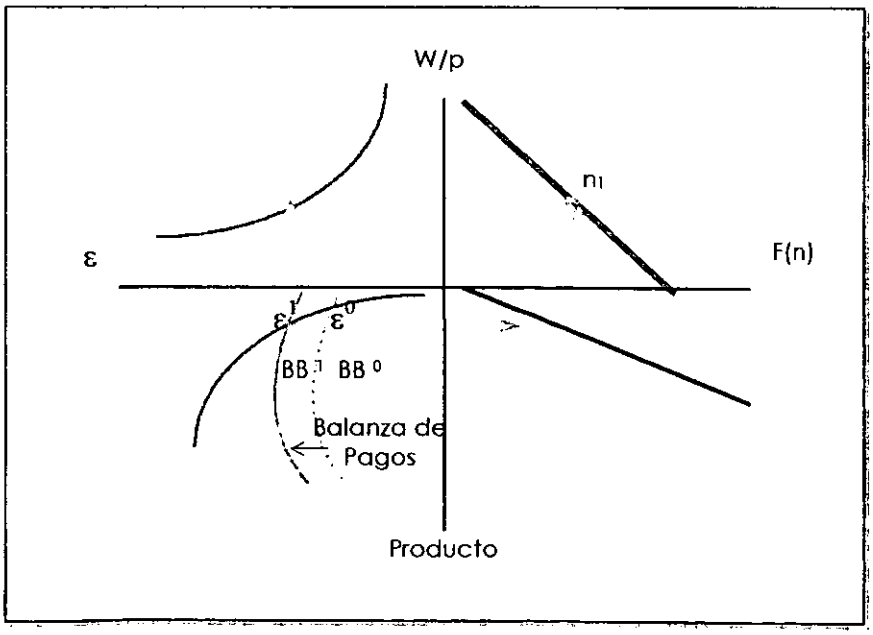
Podemos observar que en el desempeño de un país interviene considerablemente el ritmo del avance tecnológico. Un país que es seguidor se beneficia creando inventarios de capital físico y humano, abriendo las puertas al comercio y contando con instituciones que promueven la asimilación de estos avances. Este caso puede ser ilustrado por Japón, para reducir la brecha entre el país líder y el seguidor, transformó sus instituciones, con el transcurso de los años logró crear un enorme inventario de capital físico y humano, promovió la transferencia, la asimilación y el mejoramiento de técnicas.

1.5.3 Relación tipo de cambio y nivel salarial

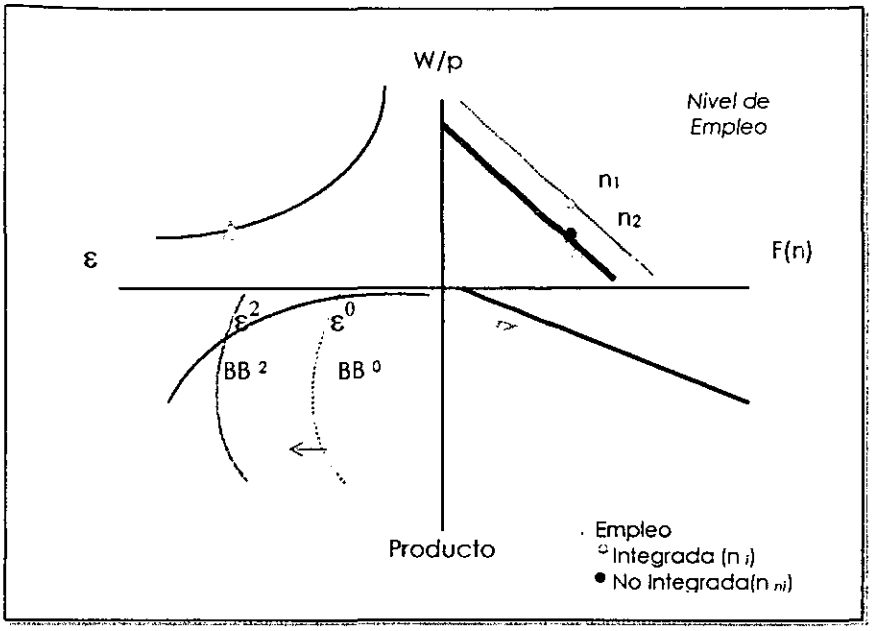
El siguiente elemento, es la relación entre el nivel salarial **(w)** y el tipo de cambio real, que es indirecta, ya que a medida que se modifica el tipo de cambio **(ε)**, el Salario será menor si ε aumenta, o es mayor si ε disminuye. Esto se debe a que los precios **(p)** y el tipo de cambio se mueven en el mismo sentido, de tal manera que si ε y **P** suben, el valor de **w/p** (relación salario - precio) es menor.

Este cuadrante va mostrar el tipo de salario real que se ofrecerá a la economía, y por tanto será la forma en que se atraerá un número de personas dispuestas a trabajar con el mismo. Es fácil percatarse de que a un nivel de tipo de cambio elevado, el salario nacional será menor; y con tipo de cambio reducido, incluso fijo, el salario aparentemente será alto. El resultado final de todos los movimientos en los elementos antes señalados se va a traducir en un nivel de empleo **f(n)**: partiendo del ajuste a un área de superávit, sigue el trayecto hacia el nivel de la producción, se forma la demanda de mano de obra que va a ser cubierta con la oferta que existe en el mercado a un determinado nivel de salario.

GRÁFICA 11
EL EQUILIBRIO ECONOMIA INTEGRADA



GRÁFICA 11B
EL EQUILIBRIO ECONOMIA NO INTEGRADA



En las gráficas 11 y 11B, podemos comparar los resultados que generan en términos de empleo **(n)** en una economía integrada con una especialización dinámica (véase la pendiente) y una no integrada con una especialización no dinámica. El nivel de empleo que se tendría considerando el grado de ajuste (tercer cuadrante) en el tipo de cambio por situación de déficit, el tipo de rendimientos de la producción, la relación entre precios y tipo de cambio; estos elementos conducen a los equilibrios del cuadrante I. En la primera economía, el empleo que se generaría sería mayor al de la segunda economía, en donde el ajuste es aún mayor, donde el tipo de cambio pasa de ε^0 a ε^2 ya que como se observa en la curva de la Balanza de Pagos **(BB)** la dispersión entre empresarios hace que área de déficit sea mayor.

2. Las Interacciones Institucionales

Hasta este punto, queda claro que las instituciones no son neutrales al crecimiento, en primer lugar, por su influencia en la especialización productiva y en segundo, en la forma en que los empresarios se organizan y se refleja en la curva de Balanza de Pagos. Existen dos elementos adicionales en la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, que permiten dar forma a esta propuesta, estos son la política industrial y la política educativa. En esta sección se expondrá como estos elementos participan en el proceso de crecimiento de las economías.

2.1 La política Industrial

La política industrial entendida como "*el conjunto de medidas implementadas para elevar el nivel de bienestar de una economía, cuando los defectos de un sistema competitivo de mercado crean problemas en la canalización de recursos y a distribución del ingreso por medio de la libre competencia*"[12]

La política industrial puede actuar en cuatro aspectos:

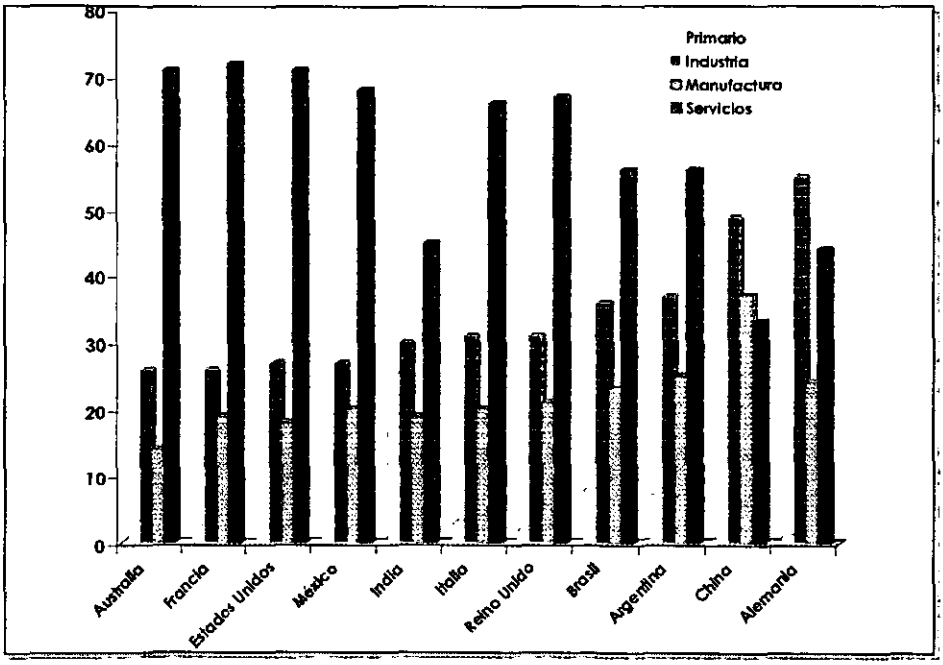
a) Estructura Productiva
b) Corrección de Fallas de Mercado
c) Bienestar Económico
d) Tipo de Político

En el primer caso, las medidas buscan apoyar a través de medidas regulatorias o de transferencias (Subsidios), a determinados sectores que nacen o enfrentan dificultades. El segundo tipo de medida resuelve los problemas que se generan con la falta de información y las diferencias en el desarrollo tecnológico. En un esquema social, se ha pretendido que a través de disposiciones administrativas sea posible la promoción del bienestar a partir de la política industrial. En algunas ocasiones, se decide incorporar medidas de apoyo por acuerdos de tipo político más que económico. En este sentido, la política industrial se coloca como uno de los instrumentos que define a que sector se otorgan mayores incentivos (Gráfica 12).

[12] Motoshige, Itoh. Economic Análisis of Industrial Policy. Academic Press. Inc. EUA. 1991. Pp. 4.

Asimismo, el horizonte de planeación de la política industrial va a reflejarse en los sectores que definen la especialización. Por ejemplo, en las economías asiáticas las instituciones encargadas de la política industrial, han establecido acuerdos con el sector privado en el largo plazo. El análisis que se aplica para facilitar esta estrategia, hace una proyección de cuáles serán las ramas líderes en los siguientes años y de esta forma, se adelantan 25 años al presente de manera regular. Esta función es realizada por el Instituto de Tecnología para el Futuro, órgano que depende de la Agencia Nacional de Tecnología y Ciencia del Japón.

GRÁFICA 12
ESTRUCTURA PRODUCTIVA 1998



Fuente: World Bank Development Report. 2000 (Producto 1998)

A esta previsión, se ha incorporado la planeación quinquenal y otros instrumentos que promueven la interrelación entre los empresarios, como las compras gubernamentales y los programas de subcontratación.

De manera general en las Economías Latinoamericanas, la política industrial se ha depositado en los Bancos Centrales, Ministerios,

particularmente sujetos al de Hacienda. La expansión industrial se realizó respondiendo a las fuerzas de mercado más que sobre un esquema de planeación.

2.2 La Política Educativa y Tecnológica

En las experiencias exitosas de la política industrial destaca su estrecha relación con la política educativa y tecnológica, se observa que en las naciones el alto rendimiento se debe a la fuerte inversión en las diferentes formas de educación y en la creación de capacidad para fomentar la tendencia a desarrollar y perfeccionar la industria, elevando el contenido tecnológico y el valor agregado.

Cuando en una economía hay una estrecha relación entre las empresas y los mercados, los empresarios y trabajadores pueden adquirir nuevos conocimientos a partir de programas específicos de capacitación compartidos o mediante el aprendizaje en el trabajo.

CUADRO 4
PRODUCTO PER CAPITA EN 1998 (DOLARES)

Posición	País	PIB	Posición	País	PIB
3	Suiza	40,080	15	Bélgica	25,380
4	Noruega	34,330	17	Francia	24,940
6	Dinamarca	33,260	18	Holanda	24,760
7	Japón	32,380	19	Finlandia	24,110
9	Singapur	30,060	21	Hong Kong (	23,670
10	Estados Unidos	29,340	22	Reino Unido	21,400
12	Austria	26,850	26	Canadá	20,020
13	Alemania	25,850	76	México	3,970
14	Suecia	25,620	210	Etiopía	100

Fuente: World Development Report. 2000.

En este aspecto en particular, en donde los fundamentos de la teoría endógena toman fuerza, a medida que se desarrollan ideas y se invierte en el capital humano el crecimiento de la economía es mayor. Para competir en una economía global es necesario que las naciones cuenten con un acervo de capital humano calificado, ya sea a través de la formación universitaria tradicional, tecnológica y sobre el aprendizaje en el trabajo.

En una economía la inversión en capital humano es menor, la cual incluye educación, salud y recreación, el proceso de crecimiento se da lentamente y de manera desarticulada. Los resultados de esta estrategia se reflejarán en mayores concentraciones del ingreso y producto (Cuadro 4).

Al invertir en la enseñanza básica universal y en la ampliación de la escolaridad obligatoria a por lo menos seis y nueve años, se ha obtenido una mano de obra semiespecializada barata[13], lo que ha permitido el desarrollo de industrias orientadas a la exportación como los textiles y los electrónicos. En que aquellos países donde la inversión en educación a logrado el 100 por ciento de la cobertura con 14 años de estudios en promedio, ha permitido aumentar ingresos y reducir desigualdades. Si la situación económica mejora, los ingresos familiares mayores favorecerán el ahorro y oportunidades para que los hijos de ésta ingresen a niveles de educación superior o técnica especializados.

Después de haber planteado el esquema general de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, en el siguiente capítulo se abordará el análisis de la Economía Mexicana a partir de esta propuesta para explicar la influencia de las instituciones en el crecimiento económico.

[13] Ruiz D. Clemente, Op cit.

Capítulo III
La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG): El Desarrollo Económico de México en el siglo XX.

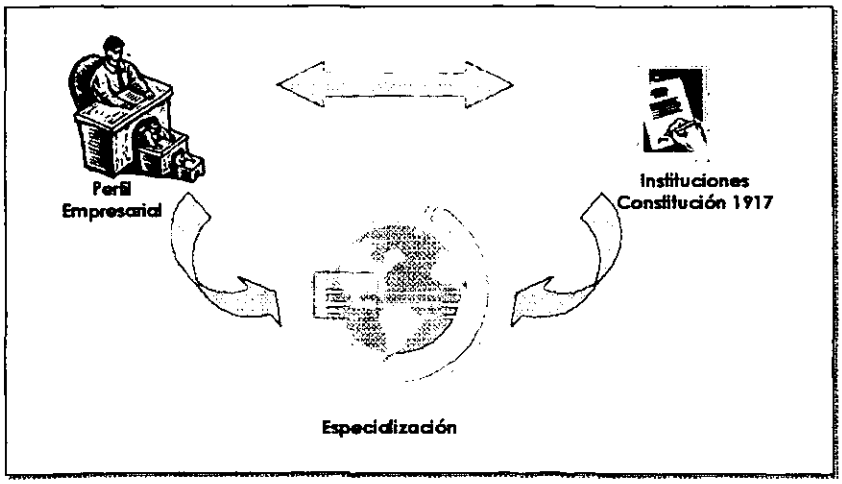
Capítulo III.
La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias (HDG): El Desarrollo Económico de México en el siglo XX.

1. Consideraciones Previas

En el presente capítulo se hace un análisis del crecimiento económico de México en el siglo XXI, a partir del esquema de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias. De esta forma, en la primera sección se presentan los resultados de algunas investigaciones que han analizado al empresario mexicano, para identificar el perfil que lo ha caracterizado en este periodo. Asimismo, se hace una revisión de las características del Estado generado a partir de las reglas institucionales de 1917. En la segunda sección, se analizan los principales lineamientos que la Constitución Mexicana, como máxima institución fija para la economía. Asimismo, se han incorporado una breve revisión de las instituciones que se han desarrollado hasta el año de 1995. Tras definir a los agentes y las instituciones, se observará como éstas últimas han modificado la especialización de la economía y de esta misma forma su inserción a la economía global.

FIGURA 6

EL ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA



2. Los Agentes en la HDG Empresarios y Estado

2.1 Los Empresarios Mexicanos

A pesar de que los empresarios mexicanos constituyen un grupo que ha levantado fuertes controversias, su estructura no ha sido analizada ni formalizada, así como su relación con el Estado y sus características, por la dificultad que ello implica. Algunos estudios sobre el papel político de este sector han sido desarrollados a partir de la teoría de la elite, partiendo de la idea de que un pequeño grupo de líderes intercambiables gobiernan una sociedad. Otro enfoque empleado en estos análisis es la concepción marxista, que ha tratado de descubrir cuáles son los papeles que asumen los grupos en la formulación de la política pública. Camp[1] analiza al empresario mexicano, tomando métodos descriptivos y empíricos en el siglo XX en México, esta metodología permite encontrar la estrecha relación entre los empresarios y las instituciones en el proceso de crecimiento de la economía mexicana.

Destaca el hecho de que desde la época de Díaz, las relaciones entre el sector público y privado han sido complejas, siendo este gobernante quien intentó separar el poder económico del político, además de excluir a la clase media y concentrar su apoyo en el grupo de los nuevos capitalistas. Las endebles relaciones con el empresariado además de la ausencia de mecanismo institucional favorecieron una gran inestabilidad política, error que se cometió nuevamente durante el gobierno maderista y que fue superado con el establecimiento de las bases institucionales en 1917.

Camp, percibe que en la misma Constitución de 1917 fueron interiorizadas contradicciones en sus metas y contenido, llevando a que las relaciones público - privadas sean difíciles incluso hasta nuestros días. Por otro lado, el funcionamiento de la sociedad mexicana refleja una triste verdad: las instituciones han sido creadas para no cumplirse y además no sancionarse[2].

---

[1] Camp, Roderic A. Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea. Editorial Fondo de Cultura Económica México 1995.

[2] Lo que define parte del problema si consideramos el planteamiento de la Distribución de las ganancias. Si se crearon instituciones para no cumplirse, entonces no tiene sentido su creación.

Hay que recordar que los primeros gobiernos constitucionales se caracterizaron porque sus instituciones respondían al fomento del crecimiento industrial, pero sobretodo al financiamiento de las actividades empresariales, en esa dinámica el Estado actuaba en aquellas áreas en las que los empresarios no podían cumplir. Durante el gobierno de Calles el sector bancario actúo como agente promotor del desarrollo económico de México, mientras que en el siguiente gobierno en 1931 se fincaron las bases para las relaciones obrero - patronales que transformó el papel del Estado como árbitro.

En el gobierno de Cárdenas se modificaron las relaciones estado - sector privado: una política de corte keynesiana causó conflictos con los empresarios; por otro lado, la nacionalización del petróleo consolidó el papel del Estado y al mismo tiempo benefició al sector privado al librarlos de la influencia extranjera. Asimismo creó elementos institucionales cuyos impactos se presentan aún en nuestros días. Estas instituciones fueron el Partido Nacional Revolucionario que aglutinó a los sectores desmembrados por la revolución, un grupo de Cámaras que absorbió a los empresarios y una federación nacional (CTM) enfocada al sector obrero. Esto se convirtió en el modelo de institucionalización de las relaciones entre los sectores y el Estado, que le permitió a éste último retomar su hegemonía.

Con el gobierno de Ávila Camacho se inicia el camino hacia la industrialización del país, para ello se crearon incentivos fiscales que apoyaban la inversión industrial. Bajo este gobierno también aparecieron las industrias paraestatales, como un mecanismo de apoyo a las empresas que resultó mayor que él que estas aportaron en esta época. Con su sucesor, Miguel Alemán cambia el concepto de industrialización tanto en el ámbito individual como en el nacional cuando recurre a la inversión extranjera. Las relaciones se modificaron en el gobierno de Ruiz Cortines, tornándose distantes, situación que se agravó con López Mateos quien usó una política que inhibió la inversión privada. Esta distancia fue mayor con el gobierno Díaz Ordaz y Echeverría, a pesar de sus intenciones de apoyar al sector privado como factor principal del éxito de ese modelo. Esta tendencia nuevamente se modifica a partir del gobierno de López Portillo, quien intenta acercarse al sector privado, aunque fracasa al momento de la nacionalización. El giro definitivo se presenta con Miguel de la Madrid, cuando se establecen las bases de la nueva política económica del país, que incluyen transformaciones institucionales que conducen a la nación rumbo a la liberalización y privatización de la economía.

Con ello, el papel de los empresarios se modifica y encuentra que sus interlocutores ya no son necesarios en la construcción de políticas, pues la participación directa es más efectiva.

Estos alejamientos y acercamientos entre empresarios y el estado han dibujado y modificado tanto las relaciones interempresariales como la especialización de la economía, lo que ha sido determinante en la forma en que México se ha insertado a la Dinámica Global.

Mediante diversos estudios empíricos[3] ha sido posible identificar algunos de los rasgos del empresario mexicano, que permiten construir un perfil de este grupo estratégico en el desarrollo económico del país. Con el fin de caracterizar al empresario mexicano, enseguida se presentan algunos de sus rasgos.

2.1.2 La dirección empresarial

El *control familiar*, dentro de la empresarialidad mexicana, forma parte de los requisitos para tener éxito, pues junto con el matrimonio se convierten en los lazos que sostienen a las empresas sea a partir de una herencia o una transferencia informal de recursos. El *poder familiar* es una de las características especiales del sector privado de México, su influencia en los grandes grupos[4], ha determinado su participación en la toma de decisiones importantes y ha sido objeto de un trato especial en el acceso a recursos y apoyos.

2.1.3 Los valores del empresario

La creencia de que el empresario mexicano es una clase competitiva e innovadora, pero que no tiene un planeación a largo plazo (*no se piensa para el día de mañana*), se manifiesta en algunos sectores pues se presentan algunos en donde no comparten esta visión. Si estas diferencias se presentan en la imagen que los empresarios tienen sobre sí mismos esto se refleja en su *actitud* frente a la economía, de esta forma, una parte del sector considera que parte de su misión

[3] Parte de estos resultados se retoman del trabajo realizado por Roderic Camp, en su trabajo titulado "Los empresarios y la política en México: Una visión contemporánea".FCE.
[4] Es una empresa de muchas compañías que realizan transacciones en diferentes mercados bajo un control empresarial y financiero común. El grupo obtiene su capital y sus altos ejecutivos provienen de otras familias.

social es crear empleos, mientras en el otro extremo permanece la idea de que lo importante es generar un producto de calidad y a un costo competitivo[5]. Las razones de esas diferencias entre empresarios pueden esta determinadas por factores como el origen geográfico de los mismos, el tamaño de la empresa y la concepción particular de la responsabilidad social y el entorno. Respecto a su participación política, el sector empresarial también es heterogéno, prevalecen la tendencia a no involucrarse hasta quienes indican que necesitan una mayor participación que ha derivado en la formación de partidos políticos con una numerosa participación empresarial como es el caso del el PAN (Partido Acción Nacional).

2.1.4 Factores que favorecen la actividad empresarial

Ahora bien, se reconoce que existen ciertos elementos que favorecen la aparición de empresarios, entre los cuales para el caso mexicano sobresale el *origen urbano*, pues parece brindar mayores oportunidades de liderazgo y crece cuando los lugares de nacimiento de los empresarios son la Ciudad de México. El nacimiento en la capital favorece una carrera empresarial de la misma forma en que lo hace ser de origen extranjero. Si la *clase social* a la que pertenecen es a la media o alta, y además hay antecedentes de empresarios en la familia, las posibilidades de éxito como empresario se incrementan[6].

Respecto a la *educación* como factor que ha promovido la actividad empresarial, a partir de 1930 el papel de la realización de estudios de posgrado ha crecido en importancia sobre el éxito de los empresarios de tal manera que el nivel inferior de educación en promedio para 1940 fue el grado de la licenciatura. El tipo de carreras elegidas que ayudaban a la actividad empresarial incluía a quienes estudian Derecho, Ingeniería y Administración.

Así como Marshall[7] había planteado de que los empresarios no son una casta, en México dicha tesis no puede confirmarse, pues como consecuencia del nivel y las condiciones de educación, así como la formación y los recursos, el éxito empresarial esta la mayor parte de las veces intrínseco en la familia. Esta es la evidencia que se observa a lo largo del siglo veinte, tan sólo hay que recordar a

---

[5] Camp, Roderic. Op Cit.

[6] Ibidem

[7] Marshall, A. Principios de Economía.

las grandes familias: Limantour, Milmo, Escandón a principios de siglo. Ser empresario en México no es propio de una casta pero si es atribuible a la existencia de determinadas condiciones que sólo un sector puede proveer. Cabe señalar que además del empresario resultado de una herencia familiar, también existen quienes han conseguido su posición a través de ascensos en la jerarquía administrativa.

2.1.5 Las relaciones y acuerdos entre Empresarios.

Las relaciones entre las empresas muestran que un importante vínculo, a lo largo del siglo veinte, con las compañías *del sector bancario*, de esta forma se garantizaba el acceso al capital, al mismo tiempo que éste avalaba una clientela segura de primera clase.

Existían además empresarios que participaban en los directorios de otras compañías, las alianzas personales y familiares sirvieron para construir los grupos y fortalecer su influencia. De esta forma, un pequeño grupo de individuos controlaba a un gran número de empresas, donde también aparecieron algunos políticos - empresarios participantes en el desarrollo de las empresas.

El papel dominante de la organización familiar de las empresas fue resultado de la poca confianza en las tecnologías y por razones culturales, el matrimonio era una forma informal de conseguir recursos y para mantener el control de las compañías, también la amistad se institucionalizaba lentamente y creaba acuerdos poco claros; en cierta forma, estos rasgos han obstaculizado las transformaciones de la administración.

A medida que aumentó la necesidad de recursos financieros, el control familiar disminuyó y el papel de la Bolsa de Valores creció, en nuestros días este proceso esta cambiando la estructura empresarial del país.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

2.2 El Estado Mexicano

2.2.1 El nacimiento del Estado Mexicano Posrevolucionario y su evolución.

El Estado generado por la Revolución Mexicana de 1910, dio lugar a un agente institucional con las características de una economía mixta, que actuaba como un agente intermedio que no pretendía ser una dictadura del proletariado pero tampoco participe del capitalismo, excluía cualquier ideología extraña al medio y organizaba una convivencia entre trabajadores, empresarios y gobierno. Su carácter mixto de la propiedad, fue un aspecto que siempre generó dificultades, si bien no reconocía la propiedad privada propiamente, si permitía que existiera bajo la modalidad de concesiones.

Diez años después de la Revolución, un grupo de hombres del noroeste mexicano transformó el México desmembrado por la revolución en un estado - nación moderno. Se controló al ejército, con el triunfo del centralismo se tomó una estructura laboral corporativa y la iglesia se separó del Estado; mientras que la educación asumió un carácter nacional. La ausencia de la democracia parlamentaria se resolvió con la creación del Partido Nacional Revolucionario (PNR) en 1929.

En la sección se presentarán las principales características del la acción del estado en la etapa de formación de las instituciones, con el propósito de ubicar al lector en la forma estas modificaron la ruta de crecimiento de la Economía Mexicana, para ello se presenta ajustado a la siguiente periodización[8], asimismo en el anexo 3A de este documento se presenta brevemente algunas de las características de las siguientes fases, para una revisión con mayor detenimiento.

a) Surgimiento de las Instituciones (1917-1940)
b) Industrialización Ligera (1940-1953)
c) Crecimiento Oligopólico (1954-1982), que incluye las etapas de Desarrollo Estabilizador y Compartido
d) Crisis y transición al Modelo Globalizado (1982-1994)

[8] La clasificación que se presenta es resultado del trabajo desarrollado por Clemente Ruiz y Rolando Cordera en el artículo "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México. Notas. Revista Investigación Económica No. 153. Julio – Septiembre de 1980. Facultad de Economía. UNAM.

e) *Construcción de un Nuevo Paradigma Institucional* (1994-2000)[9]

2.2 El surgimiento de las Instituciones (1917-1940)

A)La Reconstrucción Física

De los cambios más sobresalientes de la década de los treinta fue el papel más activo del Estado en el ámbito económico y más comprometido con la redistribución del ingreso; lo cual se ve reflejado en la expropiación petrolera y la reforma agraria. Asimismo, dentro del proceso de reconstrucción de la economía se restauraron las características económicas de la época pre - revolucionaria, sobre los sectores de la industria y los ferrocarriles; además del inicio de proyectos de infraestructura desde carreteras y obras de riego hasta cambios legales y bancos de desarrollo (leyes instituciones financieras, infraestructura y derechos de propiedad). Este período constituyó un período de construcción de instituciones económicas[10] tales como los bancos, el establecimiento del control nacional sobre los recursos nacionales como preámbulo de la campaña de industrialización a partir de 1940. De esta forma, se observa que hay un proceso intenso de desarrollo industrial, aunado a una actividad del gobierno más adecuada manejando la política económica y un sector industrial que se dinamiza como un sector independiente, a costa del estancamiento de otros sectores- agricultura, minería y petróleo.

El gasto público se desplazó de proyectos administrativos a proyectos sociales y económicos. La construcción de obras públicas aumentó la demanda de ciertas materias primas de producción nacional, como el cemento y la siderurgia. La integración de comunidades pequeñas, provocó el crecimiento de la demanda de productos porque el mercado se ensanchó.

B) La Reconstrucción de Relaciones

Plutarco Elias Calles (1924-1928) dirigió un gobierno en el que se reorganizó el Estado en su interior y en sus relaciones con los intereses extranjeros y nacionales . Entre las transformaciones del estado destacaron: Un

[9] Esta última fase responde a una visión personal sobre los acontecimientos que podrían definir la situación de la Economía Mexicana

[10] Véase Fitzgerald.

nuevo sistema fiscal, la expansión de la inversión pública en infraestructura y los cimientos de un nuevo sistema bancario estatal, con el Banco de México como banca central. Adicionalmente, se iniciaron negociaciones con el capital extranjero en particular con el capital extranjero, en parte presionado (como el caso de la minería y el petróleo) y por otro lado alentado (en las nuevas ramas tecnológicas). La nueva relación con el sector privado interno, promovió el desarrollo de grupos de empresarios nacionales que formarían el núcleo de la industria privada, basado en la tutela estatal y la injerencia burocrática personal.

ESQUEMA 2

INSTITUCIONALES Y ORGANIZACIONES CREADAS EN EL PERIODO 1925 - 1947

Instituciones	Organismos
CRECIMIENTO •Reforma Artículo 27 Constitucional •Decreto de Expropiación de la Compañías Petroleras •Expedición de Ley de Riesgos •Expedición de la Regla XVI de la Tarifa General de Importación •Expedición de la Ley de Industrias de Transportación •Establecimiento del Sistema de Licencias para Importación •Comisión Interministerial que regula la inversión extranjera	**CRECIMIENTO** •Comisión Organizadora del Consejo Nacional de Agricultura y Departamento Autónomo Agrario •Petróleos Mexicanos •Nacional Financiera •Comisión Nacional de Caminos y de la Juntas Locales de Caminos •Comisión Nacional de Irrigación •Juntas Federales de Mejoras Materiales •Comisión Federal de Electricidad •Altos Hornos de Mexico (AHMSA) •Cámara Nacional de la Industria de la Transformación •Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) •Cámaras Industriales (CONCAMIN) •Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO)
ESTABILIDAD •Ley Orgánica del Banco de méxico •Primera Convención Nacional Fiscal •Reforma al Sistema Impositivo (ISR) •Ley Federal sobre Ingresos Mercantiles (ISIM) •Decretos de Unificación de los Impuestos de Importación •Convenio para Negociar la Deuda Externa y Depurar la Deuda Interna •Expedición de la Ley Federal del Trabajo	**ESTABILIDAD** •Banco de México •Banco de Comercio Exterio •Banco de Crédito Agrícola y del Sistema de Bancos Ejidales •Junta Federal de Conciliación y Arbitraje •Comisión Ajustadora de Deuda Pública •Departamento del Trabajo •Comisión Nacional de Salarios Mínimos •Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA)

ESQUEMA 3
INSTITUCIONALES Y ORGANIZACIONES CREADAS EN EL PERIODO 1985 - 1995

Instituciones	Organismos
CRECIMIENTO •Expedición de la Nueva Ley de Sociedades De Inversión •Reforma Constitucinal del Artículo 27 constitucional •Ley de Inversión Extranjera •Programa Nacional de Modernización de la Infraestructura de Transporte 1990-2000 •Ley Federal de Telecomunicaciones	**CRECIMIENTO** •Adhesión de México al GATT •Tratado de Libre Comercio Norteamérica •Sistema del Ahorro para el Retiro •Creación de la Comisión Nacional de Valores y Bancaria •Concesiones a empresas privadas para la construcción de supercarreteras •Régimen de Regulación Prudencial de la Banca
ESTABILIDAD •Carta de Intención del Gobierno de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) •Renegociación de la Deuda Externa •Promulgación de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de la Banca y Crédito •Ley de Agrupaciones Financieras •Ley del Mercado de Valores •Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito •Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (FICORCA) •Reforma al Artículo 28 Constitucional: Autónomía al Banco de México •Ley Orgánica del Banco de México •Reofrmas al Impuesto sobre la Renta •Pacto de Solidaridad Económico	**ESTABILIDAD** •Nacionalización de la Banca y posterior reprivatización •Control de Cambios y Eliminación del mismo •Privatización y Desincorporación de Empresas Estatales

Fuente: Rodríguez, Mauro. Fluctuaciones Económicas y Activismo Institucional en México 1878-1996. Abril 1998. Tesis Maestría

Uno de los principales problemas económicos de los años treinta fue la disputa sobre la propiedad extranjera de algunos sectores económicos básicos. Los primeros movimientos que se hicieron sobre el petróleo como Petromex, en la electricidad con la Comisión Federal de Electricidad; que si bien fortalecieron la posición del Estado frente al sector privado, por otro lado, el

interés de los inversionistas declinó cuando inició el proceso sostenido de nacionalización.

El gobierno mantuvo una política monetaria ortodoxa hasta 1932, pero empezó a buscar dos objetivos: la restauración de la confianza en los bancos y la canalización de los recursos restantes hacia la inversión productiva. En 1926 se había creado el Banco Nacional de Crédito Agrícola para apoyar a los grandes agricultores comerciales; en 1933 se crearon la Nacional Financiera (para la industria), el Banco Nacional de Obras Públicas, el Banco Ejidal (para la reforma agraria), el Banco Nacional de Comercio Exterior, el Banco Nacional azucarero y algodonero refaccionario. Estos sirvieron como base de un nuevo sistema financiero estatal que, en combinación con el Banco de México, pudo promover financiamiento para la inversión del sector público y ejercer cierto impulso sobre la acumulación privada. La libertad de acción, el establecimiento de una oferta de moneda nacional y la creación de una relación satisfactoria entre el Banco de México y los bancos privados se atribuyen a la depresión.

Propiamente esta etapa marcó el nacimiento de la administración macroeconómica en México, en el sentido del uso de la política monetaria para afectar el nivel económico mediante el nivel de demanda agregada. Pani, como secretario de Hacienda logró la hegemonía del Banco de México, con una política monetaria activa basada en la acuñación de plata y en las emisiones de papel.

La creación de las instituciones a finales de los veinte y treinta, integró los cimientos del crecimiento experimentado hasta 1976, extendidos por factores fortuitos –como el petróleo- hasta 1981. Sin embargo, la inflexibilidad que a través de los años ha intensificado de las instituciones, y en consecuencia dejó de responder a las necesidades de una sociedad en transición, pone dentro de las metas de los próximos años, el establecimiento de un nuevo acuerdo social, que incluya instituciones que consoliden el área productiva, fortalezca y desarrollen las regiones en desventajas y promuevan el bienestar social para todos y cada uno de los mexicanos en cada región del país.

3. Las Reglas de Juego y Las Interacciones Institucionales

3. 1 La Base Constitucional

La Constitución de 1917 es la base institucional de la economía mexicana, de cual parten todas las leyes secundarias y la creación de los organismos encargados de poner en marcha y vigilar el cumplimiento de las reglas. En la siguiente sección se destacará sobre los elementos que distinguen a la constitución mexicana y los principales lineamientos que han tenido un fuerte impacto en el crecimiento económico del país. Cabe señalar, que a lo largo del siglo XX, no sólo se ha modificado sino que además el aparato institucional ha dado lugar a nuevos elementos como ilustra el esquema.

Los Orígenes de la Base Constitucional

El amplio movimiento social iniciado en Noviembre de 1910, fue una lucha contra una sociedad injusta y contra un régimen opresor que aspiraba a perpetuarse en el poder. La primera fase de las reinvindicaciones, dirigida por Francisco I. Madero, incluyeron no sólo demandas políticas, también cambios estructurales económicos y sociales. Sin embargo, las fuerzas del antiguo régimen, derribaron al gobierno de Madero en febrero de 1913, con el asesinato del Presidente Madero y del vicepresidente José María Pino Suárez. Se levantó una resistencia armada contra el intento usurpador a lo largo del país, dirigidos por Emiliano Zapato, Francisco Villa, líderes que se unieron para restablecer el régimen de la legalidad constitucional. Dentro del grupo de dirigentes revolucionarios, uno de los principales revolucionarios fue Venustiano Carranza, gobernador del Estado de Coahuila, el primero en levantarse en la fase constitucionalista.

Las demandas populares y los principios de la Revolución mexicana se definieron en el curso de la lucha contra los enemigos internos y de amenazas externas. La tierra, los derechos sociales, las garantías individuales, la concepción social de la propiedad, el dominio de la nación sobre los recursos naturales y el papel del Estado como agente activo en los asuntos económicos y sociales, constituyeron las principales exigencias en el ámbito nacional. La revolución

mexicana, a pesar de las agresiones extranjeras, usó sus principios de política internacional: soberanía y libertad para que cada pueblo cree su propio régimen, igualdad jurídica de todos los estados, respeto mutuo y no intervención. Todos los postulados anteriores se incorporaron en una nueva constitución, una vez que los constitucionalistas triunfaron contra los enemigos defensores del pasado y sobre quienes apoyaban propuestas diferentes.

La ley suprema que rige todavía la vida de México, a pesar de las modificaciones que ha sufrido a lo largo del siglo, fue promulgada en Querétaro el 5 de Febrero de 1917. Su nombre oficial es Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que reforma la del 5 de febrero de 1857. Este trabajo fue resultado de los trabajos del Congreso Constituyente convocado por Venustiano Carranza en Septiembre de 1916, en el que participaron diferentes tendencias revolucionarias. En este congreso participaron tendencias conservadoras, radicales y moderadas

Además de su contenido en materia de derechos individuales, como la igualdad ante la ley, la libertad de expresión, de tránsito, de asociación y petición, así como la libertad de credo, el derecho a la educación, al trabajo, la libre asociación, asimismo incorporaba conceptos innovadores sobre el reparto de tierra, derechos de los trabajadores y el dominio nacional de los recursos básicos. Particularmente, los lineamientos sobre materia agrícola y laboral, fueron incorporados directamente en la Constitución como respuesta a la inconformidad que manifestaron los asambleístas de dejar la resolución de problemas sociales de estos ámbitos a leyes secundarias.

Características Generales de la Constitución Mexicana

Las raíces de la Constitución de 1957 pertenecen a las corrientes republicana, liberal y democrática, se distingue por incorporar decisivamente los preceptos de los derechos sociales que buscan proteger a la mayor parte de la población.

Es el cuerpo legal del movimiento de 1910, que contiene principios sociales y nacionalistas como la protección de los recursos naturales, pero al mismo tiempo reconoce y protege la propiedad privada sujeta a ciertos lineamientos de tipo público.

Las garantías sociales e individuales que disfrutan las naciones más avanzadas, contenidas en la Declaración de los Derechos Humanos de las Naciones Humanas, se encuentran contenidas en la Constitución Mexicana.

El esquema institucional mexicano parte de los lineamientos básicos que la Constitución de 1917, entre los que destacan los que se refieren al Mercado Laboral, la organización del campo, la educación, la propiedad y la organización de la producción.

3.1.1 El mercado Laboral

Los lineamientos de las condiciones del mercado laboral se encuentran definidos en el artículo constitucional 123[11]. La constitución mexicana fue una de las primeras en incluir dentro de su contenido las llamadas "garantías sociales", parte de ellas se encuentran en el artículo antes señalado, que contiene las bases mínimas a favor de los trabajadores en cualquier relación laboral. Este artículo es un catálogo que agrupa los derechos mínimos de la clase obrera, susceptibles de ser ampliados; la idea básica de su formulación era promover una armonía entre los factores de la producción, particularmente el equilibrio entre el capital y el trabajo. Estas bases son: la fijación de la jornada máxima de ocho horas, la prohibición de las labores insalubres y peligrosas, así como del trabajo nocturno industrial para los menores de edad; el establecimiento de un día de descanso por cada seis de trabajo, la exención de trabajos físicos que requieran esfuerzos considerables a mujeres embarazadas, los salarios mínimos, el derecho a huelga, la participación en las utilidades de la empresa, el Seguro Social, entre otras.

Las autoridades institucionales, también llamados organismos, que se generan a partir del artículo anterior fueron[12]:

- La Secretaria del Trabajo
- Los departamentos y direcciones del trabajo de las entidades federativas.
- La inspección del trabajo

[11] Rabasa, Emilio. Mexicano esta es tu Constitución. Editorial Miguel Angel Porrúa 1998.
[12] Carvajal M. Gustavo. Nociones de Derecho Positivo Mexicano. Editorial Porrúa. 1995

Las Autoridades Jurisdiccionales- que resuelven los conflictos obrero patronal son:

- Las juntas municipales de conciliación.
- Las federales municipales de conciliación.
- Las locales municipales de conciliación.
- Las Federal de conciliación y arbitraje.

a) La previsión Social y el derecho a la Salud.

La previsión social, que aparece en los lineamientos generales constitucionales, es la actividad de tratar de prever, evitar y reparar riesgos o daños que puedan deparar al individuo como consecuencia de la edad, las enfermedades, accidentes y otros eventos próximos, esta función es la que da lugar al Instituto Mexicano Seguro Social.

- Instituto Mexicano del Seguro Social

Este organismo tiene como finalidad proteger el Salario del trabajador frente a las contingencias que pueden presentarse en el desarrollo de su labor, cubriendo los riesgos que pudiera enfrentar durante su vida laboral, así como la protección de su esposa, hijos y padres. Al considerar que el trabajador se encuentra amenazado por una multitud de riesgos, ya sea por el equipo mecánico o por las condiciones del medio en que actúa que pueden materializarse en accidentes o enfermedades, son posibilidades que pueden traducirse en la destrucción de la base económica que obtiene con su trabajo. Otro tanto ocurre con las enfermedades generales, la invalidez, la vejez o la muerte prematura, que al ocurrir causan enormes estragos, pues el hombre trabajador y su familia no tienen otro ingreso adicional más que la retribución del esfuerzo personal que desarrollaba antes de tales percances. Estos objetivos se llevaron a la práctica el 31 de Diciembre de 1942 al expedirse La ley del Seguro Social, en el que se consideraron dos regímenes el obligatorio13 y el voluntario.

[13] Abarca los seguros de riesgo de trabajo (asistencia médica, quirúrgica y farmacéutica, hospitalización, aparatos prótesis y ortopedia, rehabilitación, el 100% de su salario durante su incapacidad); el seguro de enfermedades y maternidad (que protege al asegurado como al pensionado prestando asistencia médico-quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria; un subsidio al trabajador si no pudiera trabajar, atención a la esposa o concubina, hijos menores de 16 años, y a sus padres), el seguro de invalidez, el de vejez, el de cesantía y por muerte. Otro más es el servicio de guarderías para niños de asegurados a partir de 43 días a 4 años.

Asimismo dentro de los esquemas de Bienestar de la población, se encuentra el Sistema Nacional de Salud, que cumple con los lineamientos del artículo 123, el cual está integrado por tres niveles: las instituciones públicas del sector salud, la atención de la población no asegurada que es atendida por la Secretaría de Salud (SSA), diez institutos de Salud, el Programa de Desarrollo Integral de la Familia (DIF) y los servicios del Departamento del Distrito Federal. En tercer lugar participan las instituciones de seguridad social como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los trabajadores del Estado (ISSTTE), y otras entidades que atienden a la población que tiene una relación laboral con empresas públicas o privadas.

b) El Contrato Colectivo

Por otro lado, con los lineamientos del mercado laboral se abre la posibilidad del establecer contratos colectivos, el cual constituye un convenio que involucra uno o más sindicatos o patrones con objeto de fijar las condiciones del trabajo a favor de un grupo.

c) La Regulación Salarial: El Salario Mínimo

Este artículo, muestra su interés social, al fijar un salario mínimo, como la mínima retribución que puede pagarse a un trabajador legalmente por la jornada de trabajo, cuyo pago debe ser en efectivo. La línea de referencia de este monto debía ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de material, en lo material, social y cultural, así como para la educación de sus hijos. El otro salario, también establecido en la constitución, es el profesional que considera las actividades por especialización del trabajo. La labor de fijar el monto de los salarios mínimos quedó en manos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

d) Prestaciones: Derecho a la Vivienda

Asimismo destaca el derecho a la vivienda, que pretende que las empresas cumplan con la obligación de proporcionar habitaciones cómodas e higiénicas a los trabajadores. Esto se logra con las aportaciones al Instituto de Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) que equivalen al 5% de sus salarios ordinarios. Las aportaciones del Fondo se forman de las

otorgadas por el gobierno y trabajadores, quienes a cambio tendrán que ofrecer crédito en condiciones favorables y montos suficientes para la construcción de vivienda o la adquisición de propiedades para este fin.

El programa de vivienda es uno de los más ambiciosos dentro de los esquemas de bienestar social: además del Fondo de Vivienda, existen otros organismos dedicados a la misma actividad como el Fondo de vivienda para los trabajadores al Servicios del Estado (FOVISSTE), el Fideicomiso de Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI). Los primeros son fondos provenientes de nómina, el FONHAPO atiende a la población de escasos ingresos y el FOVI combina la inversión pública con recursos originados por el ahorro interno, a través del sistema bancario.

3.1.1.1 La rigidez de las reglas del Mercado Laboral

El caso anterior de la regulación en materia salarial muestra en nuestros días cierta inflexibilidad. Cuando esta institución fue creada la economía se desenvolvía en un esquema proteccionista; hoy en día la competencia forma parte de la realidad. En el primer esquema, el papel del salario buscaba fijar el límite mínimo a partir del cual se debería retribuir al trabajador, hoy en día parece funcionar como el límite máximo. Además en muchas ocasiones se olvida que al estar insertado en la dinámica de una economía global, el valor del salario es afectado por los movimientos en el tipo de cambio. Durante la etapa del crecimiento estabilizador, con un tipo cambio fijo $12.50 por dólar, la población percibía el espejismo un salario fuerte.

El Seguro Social, es otro aspecto institucional que ha generado gran polémica en la última década, las reformas emprendidas responden a la falta de respuesta a las necesidades que la población presentaba. El caso de los fondos de pensiones pasó de un fondo común (temporal, pues quienes trabajaban pensionaban a otros) a un esquema de capitalización individual. La inflexibilidad de esta institución sufre las consecuencias de no haber utilizado un sistema adecuado de capitalización para hacer frente a los crecientes desembolsos, derivados de la extensión de los servicios de seguridad social, sin contar con suficientes ingresos, de esta manera se justifica la necesidad de equilibrar sus finanzas. Probablemente en la próxima década se puedan evaluar los resultados que esta reforma generará. Por otro lado, es evidente que la estructura de la

población se ha modificado a lo largo del siglo y que en los próximos años, aproximadamente en el año 2025 (CONAPO) ésta habrá envejecido respecto a las décadas anteriores, por lo que el tipo de servicios médicos y sociales que la población necesitará deberán incluir esquemas de atención suficiente para la población de edad avanzada.

Respecto a los resultados de los programas de vivienda encontramos que entre 1981 y 1990, se han financiado un millón 342 mil 363 unidades a la oferta de vivienda, sin embargo, este nivel no cubre la demanda de 350 mil unidades nuevas al año y la reparación de 400 mil. Lo que demuestra un alto nivel de hacinamiento habitacional y un gran déficit en materia de reparación de viviendas. Un estudio realizado en 1994 por la SEDESOL[14] indica que el rezago de viviendas nuevas es aún de 1.5 millones según la Subsecretaría de Vivienda, Todo ello indica que el esfuerzo institucional en la oferta de vivienda terminada y otros productos ha sido insuficiente para enfrentar el rezago habitacional y para atender con celeridad necesaria el deterioro del parque habitacional del país.

3.1.2 La organización de la Propiedad en el Campo Mexicano

Dentro de los lineamientos que dicta la Constitución se encuentra el que se refiere a la organización del campo, estableciendo en el artículo 27 los principios fundamentales a los que está sujeta la propiedad de las tierras, aguas nacionales y el subsuelo del país. Si bien el problema agrario ha tratado de resolverse, a lo largo de siglo veinte, a través de los principios generales a favor de la redistribución del suelo agrario, la intervención del Estado se ha limitado a regular el aprovechamiento y la distribución de la propiedad, a dotar de tierras a núcleos necesitados y de protección a la pequeña propiedad, aunque no cuenten con las posibilidades reales de obtener resultados.

Como respuesta a este lineamiento, el organismo institucional responsable de estas funciones es:

- Secretaría de la Reforma Agraria

En tanto las autoridades en esta materia serán:

- El Ejecutivo Federal
- Los gobernadores

[14] Ruiz D., Clemente, Sistemas de Bienestar Social en Norteamérica. Análisis Comparado. SEDESOL- EL NACIONAL

- El Jefe de Departamento del Distrito Federal (hasta 1997)
- La Secretaría de Agricultura y Recursos Hidraúlicos.

3.1.2.1 La rigidez de las reglas en el Campo Mexicano

Respecto a los avances alcanzados en materia agraria estos fueron considerables hasta mediados de los setenta. Por las razones y las condiciones en las que fue creada este organismo la misma existencia de una Secretaria de la Reforma Agraria ya no tiene razón. Más aún cuando, la actividad del campo se reduce a una contribución del 3 por ciento del Producto Interno Bruto y donde no se ha tomado como nueva meta y compromiso la idea de la autosuficiencia alimenticia ante la constante descapitalización del campo a partir de la década de los setenta.

3.1.3 El Desarrollo del Capital Humano

Recordando las teorías del crecimiento endógeno donde el factor humano es primordial en el crecimiento, destaca en el marco institucional el papel que la Constitución le otorga a la educación, aunque en la época en la que se formuló su interés era social.

En el artículo 3° constitucional se establece el derecho de los mexicanos a una educación obligatoria, laica y gratuita, que hasta 1992 sólo incluía el nivel básico (equivalente a seis años). La reforma de 1992, extendió la idea del nivel básico a la educación secundaria. Cabe destacar el planteamiento sobre el cual este lineamiento institucional se construye, las características de esa educación se atribuían sólo al sistema público, queda al Estado la responsabilidad de Educar a la población, también abre la posibilidad de que aparezca un sector privado dedicado a esta actividad.

Respecto a las instituciones de educación superior, la regla incluye las modalidades del sistema federal, estatal y particular, así como el de las universidades autónomas, que a pesar de que reciben recursos gubernamentales tiene la facultad de gobernarse a sí mismas. En un primer intento de ofrecer a la naciente clase media de los años treinta, nuevas oportunidades de desarrollo se crea el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y se concede la condición de autonomía a la Universidad Nacional de México en 1929.

El actor institucional que formalmente organiza, vigila y desarrolla todo lo relacionado con la educación en sus diversos grados, excepto la universitaria, quedó en manos de la Secretaría de Educación Pública.

- Secretaría de Educación Pública

Esta secretaría además de vigilar las disposiciones relacionadas con la educación establecida en la Constitución, patrocina eventos, congresos, asambleas, y reuniones de carácter científico, técnico, cultural, educativo, y artístico; busca en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, favorecer las relaciones de orden cultural con naciones extranjeras; revalida estudios y títulos y concede autorización para el ejercicio de ciertas profesiones, protege monumentos arqueológicos, objetos históricos y sitios de interés por su valor cultural ó natural.

3.1.2.1 La rigidez de las reglas del Desarrollo del Capital Humano

En el periodo reciente, ha sido evidente la inflexibilidad que el sistema educativo en general ha presentado, si bien la preocupación de los constituyentes de alfabetizar a la población, en términos generales ha avanzado, no lo es respecto al estándar internacional tanto en términos cuantitativos (números de años) como en cualitativos.

Es evidente la reducción de las oportunidades a medida que se asciende en el sistema educativo, la falta de nuevas oportunidades y de renovación de las metas del sistema en general han fomentando la desigualdad en la distribución de beneficios del acceso a la educación. El caso de la educación media y superior, por su oferta escolar los beneficios están limitados y condicionados. Esta oferta es diferenciada regionalmente y por tanto, complica aún más los requisitos de acceso a la educación superior.

La actuación de esta dependencia sólo ha respondido a acciones de corto plazo, difícilmente ha programado las necesidades de largo plazo. Muestra de esto es la falta o reducida oferta educativa a la población en edad de capacitación, más aún acorde a la demanda del mercado. Los gastos en educación parecen responder sólo a cuestiones políticas y no a las necesidades del aparato productivo.

Por otro lado, como parte del desarrollo del Capital Humano, una de las áreas que lo integran es el desarrollo de ideas y su protección. Una de las grandes deficiencias que no ha permitido aprovechar las ventajas institucionales, que en esta área pueden obtenerse, es la ausencia de un esquema de patentes que protejan las innovaciones tecnológicas y promuevan, al generar cierto grado de monopolio, el desarrollo de ideas y a su vez funcionen como factores del crecimiento. A pesar de que en el ámbito internacional la institución encargada de dicha actividad ha sido asumida por la Organización Mundial de la Propiedad Industrial, en el ámbito nacional, es en los últimos cinco años que inicia su labor en el país. Al reflexionar sobre su tardía aparición en México, cabe la preocupación de cuantos avances pudieron haberse explotado a favor de la nación.

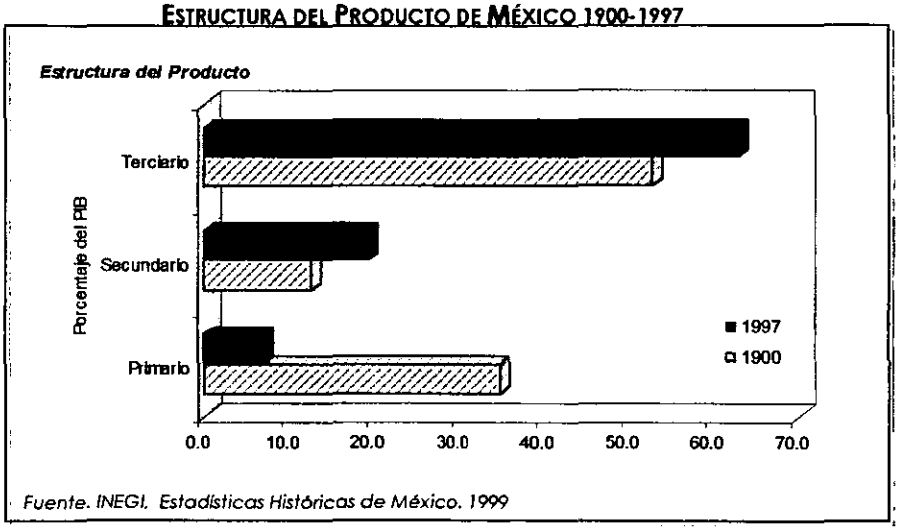
Podríamos aceptar, que de acuerdo a los datos del Banco Mundial, hemos evolucionado favorablemente en el nivel de alfabetización y en el de la matrícula correspondiente primer nivel. Pero la actuación de esta institución funciona marginalmente, particularmente en los últimos años, en un área inmensa compuesta donde hoy en día no sólo la prioridad es proveer de educación básica, hoy se necesita promover con mayor empuje todos los niveles de capacitación, de educación superior, el desarrollo y generación de ideas a través los programas de avances tecnológicos y científicos.

Cabe señalar que una de las transformaciones del Sistema educativo es la reciente reforma de descentralización. Aún la educación esta en un periodo de transición en el que no sólo se debe reorganizar en su administración misma, sino en el contenido que esta tiene. Es evidente que ante los retos de globalización las exigencias del nivel educativo son mayores, sólo si se pretende aprovechar los beneficios que este proceso ofrece se deben de homogeneizar y mejorar los niveles de educación en cantidad y calidad. Una meta difícil de cumplir, pero sin duda urgente. El rezago educativo y las desigualdades hacen que, en este entorno, los programas adicionales como los de educación extraescolar del Instituto Nacional de Educación para Adultos (INEA) y el Sistema Abierto - Semiescolarizado del la SEP extiendan su cobertura. Por otro lado, la calidad medida en términos de eficiencia terminal, nivel de deserción, índices de reprobación, sólo son aproximaciones de la poca eficiencia que a pesar de los años no se ha mejorado.

4. La Especialización Productiva

Retomando nuestra hipótesis, las instituciones no son neutrales al crecimiento, una de las formas en que esta influencia puede observarse es a través de la especialización. En este punto, hemos conducido al lector en una breve revisión de algunos de rasgos que definen al sector empresarial desde una visión histórica y general, asimismo hemos distinguido las principales características de las instituciones mexicanas y el papel del Estado en su aplicación. En la siguiente sección, evaluaremos el grado en que las instituciones han influido en la especialización de la Economía Mexicana.

GRÁFICO 13
ESTRUCTURA DEL PRODUCTO DE MÉXICO 1900-1997



Fuente. INEGI, Estadísticas Históricas de México. 1999

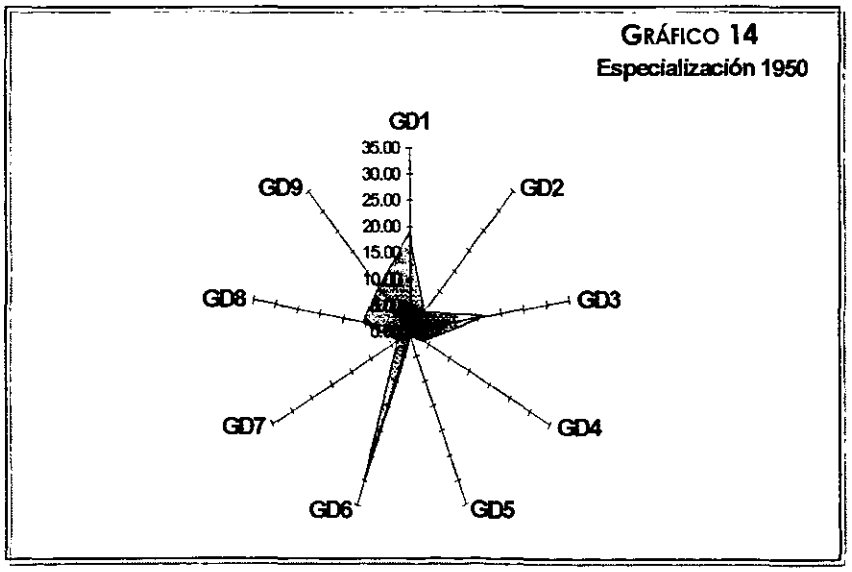
La forma en que se propone este trabajo mostrar como se ha dado esta influencia en términos de la especialización, puede parecer sumamente sencilla con el uso de gráficas de radar, si bien el objetivo es que el lector comprenda la hipótesis, se debe reconocer que este es un primer paso para en una fase posterior pueda analizarse con una mayor formalización matemática. Se ha hecho una revisión de las estadísticas históricas sobre el producto de México, logrando obtener una serie homogénea del periodo 1960 a 1998 y cuyos resultados se exponen en las siguientes páginas. Registros anteriores a este año no son compatibles con la clasificación de las actividades.[15] Asimismo la

[15] Véase Metodología INEGI, Estadísticas Históricas de México. 1999.

información más desagregada que da otra perspectiva llega a dos dígitos a partir de 1960 (Cuadro 2).

4.1 La Especialización de 1950

La estructura productiva de México en 1900 muestra una nación inminentemente agrícola, con una industria tradicional naciente y un sector terciario, poco claro de diferenciar (Grafico 13). Al término de al revolución México era un país fragmentado, económica, material e institucionalmente, hasta fijar las reglas de juego en 1917 y crear los primeros organismo para llevar a cabo sus lineamientos. Entre 1920 y 1933, la expansión institucional tomó la misión de reconstruir y reanudar las condiciones de inversión. En los cuarenta las autoridades "mantuvieron la concepción de que el gobierno debía involucrarse directamente en la actividades productivas"[16], y siguiendo una estrategia de industrialización basada en sustitución de importaciones, llevó a su cargo las actividades que requerían fuertes inversiones como la siderúrgica, fertilizantes, papel, la especialización productiva en consecuencia se modificó de la forma a partir de 1950 como se muestra en el gráfico 14.



[16] Aspe A. Pedro. El camino de la Transformación Económica. FCE. Pp. 155

GD1 *1 AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA*
GD2 *2 MINERÍA*
GD3 *3 INDUSTRIA MANUFACTURERA*
GD4 *4 CONSTRUCCIÓN*
GD5 *5 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA*
GD6 *6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES*
GD7 *7 TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES*
GD8 *8 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES*
GD9 *9 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES*

En 1950, la economía mexicana se encontraba en la fase de industrialización ligera. La estructura productiva se caracterizaba por tener una participación agrícola del 20 por ciento (GD1), un 30 por ciento del valor generado era resultado de la actividad comercial (GD6) y una contribución del sector industrial (GD3) en nacimiento del 17 por ciento del producto. Como lo muestra el gráfico 14 de la especialización de 1950, el radar es cerrado lo que indica que había sectores cuya contribución era muy pequeña y sólo destacaban los tres sectores anteriormente identificados. La influencia en este sentido sobre la especialización se observa en las reformas constitucionales del artículo 27, el Código Agrario, la ley de Aguas y la intensa campaña de la reforma agraria en el gobierno de Lázaro Cárdenas, que favorecieron el desarrollo del sector de manera extensiva. El crecimiento de la participación de la industria es resultado de los esquemas de protección y apoyo fiscal selectivo de los que fue sujeto en este periodo, así como de los beneficios de la banca de desarrollo focalizada.

El crecimiento del sector comercio responde a las necesidades de un mercado interno, la ventaja en las diferencias entre precios internos superiores a los externos, les permite apropiarse de una ganancia extraordinaria[17], que condujo a la descapitalización de las actividades primarias a favor de la industria y los servicios. En la década de los cincuenta dentro de la dinámica del "desarrollo estabilizador", se buscó el equilibrio entre la agricultura y la industria. Dentro de las actividades se encontraba la inversión en la infraestructura y el transporte a favor del sector primario; en tanto para la industria se creaba el Fondo de la Pequeña y la Mediana Industria, junto con la Ley de Promoción Industrial. Cuyos efectos se reflejaron en la especialización productiva para 1960.

---

[17] Véase Ruiz D. Clemente. La transición hacia un nuevo modelo . Investigación Económica 183. Enero – Marzo de 1988. pp. 125-137

CUADRO 5

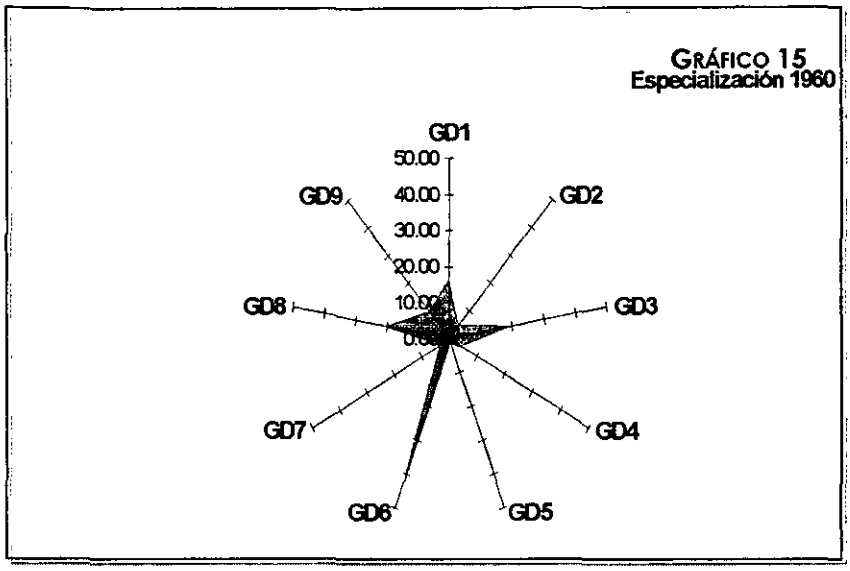
PARTICIPACIÓN POR ACTIVIDAD EN EL VALOR AGREGADO 1960-1997

PERIODO	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1997
TOTAL				
RAMA 01. AGRICULTURA	7.9	5.8	4.8	4.4
RAMA 02. GANADERÍA	4.7	3.3	2.4	1.5
RAMA 03. SILVICULTURA	0.7	0.5	0.4	0.3
RAMA 04. CAZA Y PESCA	0.3	0.2	0.3	0.2
RAMA 05. EXTRACCIÓN Y BENEFICIO DE CARBÓN Y GRAFITO Y FAB. DE SUS DERIVADOS	0.1	0.1	0.1	0.1
RAMA 06. EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO CRUDO Y GAS NATURAL	1.0	1.1	1.8	0.8
RAMA 07. EXTRACCIÓN Y BENEFICIO DE MINERAL DE HIERRO	0.1	0.1	0.1	0.1
RAMA 08. EXTRACCIÓN, BENEF., FUND. Y REF. DE MINERALES METÁLICOS NO FERROSOS	1.2	0.7	0.6	0.1
RAMA 09. EXPLOTACIÓN DE CANTERAS Y EXTRACCIÓN DE ARENA, GRAVA Y ARCILLA	0.3	0.3	0.3	0.3
RAMA 10. EXTRACCIÓN Y BENEFICIO DE OTROS MINERALES NO METÁLICOS	0.3	0.2	0.1	0.1
DIVISION I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	6.6	6.0	8.9	10.6
DIVISION II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	3.5	3.4	2.5	1.9
DIVISION III MADERA, PRODUCTOS DE MADERA	1.0	0.9	0.8	0.6
DIVISION IV IND. PAPEL, EDITORIALES E IMPRENTAS	1.2	1.2	1.1	1.0
DIVISION V SUSTANCIAS QUIMICAS,DERIVADOS DEL PETROLEO, EXCEPTO PRODUCTOS DE CAUCHO	2.2	3.0	3.2	3.2
DIVISION VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS, EXP. PETROLEO Y CARBON	1.4	1.6	1.7	2.4
DIVISION VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	1.3	1.3	1.1	0.8
DIVISION VIII PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	3.4	4.3	3.9	4.2
DIVISION IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1.2	0.9	0.5	0.6
4 CONSTRUCCIÓN	5.6	6.2	5.4	4.5
5 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.6	0.9	1.3	1.6
6 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES	23.4	25.4	25.6	21.3
RAMA 62. COMERCIO	20.1	21.7	22.1	16.1
RAMA 63. RESTAURANTES Y HOTELES	3.3	3.6	3.4	5.2
7 TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	4.9	5.8	7.0	9.6
RAMA 64. TRANSPORTE	4.6	5.3	6.1	7.7
RAMA 65. COMUNICACIONES	0.2	0.5	0.9	1.9
8 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES	10.5	9.6	11.1	15.8
RAMA 66. SERVICIOS FINANCIEROS	1.9	1.9	3.0	4.8
RAMA 67. ALQUILER DE INMUEBLES	8.6	7.7	8.1	11.1
9 SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	17.6	17.9	19.8	22.5
RAMA 68. SERVICIOS PROFESIONALES	1.4	1.6	2.1	4.0
RAMA 69. SERVICIOS DE EDUCACIÓN	3.4	4.1	5.1	5.5
RAMA 70. SERVICIOS MÉDICOS	2.0	2.6	3.5	3.6
RAMA 71. SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	1.4	1.0	0.9	1.0
RAMA 72. OTROS SERVICIOS	6.8	5.6	4.5	4.5
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-0.7	-1.0	-1.6	-2.8
RAMA 73. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	2.7	3.0	3.5	3.8

Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales 1960-1993 y 1980-1997.

	Mayor al promedio 1960-1997
Itálicas	Mayor participación

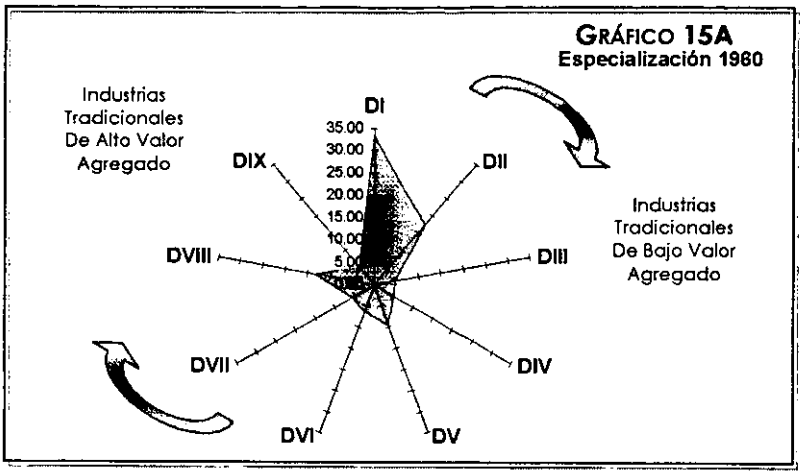
4.2 La Especialización en 1960



A pesar de los esfuerzos por mantener un equilibrio entre el campo y la industria, esto no se concretó en los resultados, la economía de la década de los sesenta respecto a la anterior tenía un menor peso en la actividad agropecuario, el cual representaba entonces el 15 por ciento del valor generado. La base de la estructura productiva de la década de los sesenta, se encontraba en el comercio (GD6) y la industria manufacturera (GD3), con un 23 y 20 por ciento respectivamente. Destaca la mayor participación de las actividades financieras (GD8) y de Servicios Comunales y Profesionales (GD9), como resultado de la promoción de la actividad financiera en los sectores de la industria y asegurador en el campo. El gobierno conservó una política de gasto que repercutió en el desarrollo de una mayor cobertura de los servicios médicos y de educación, es decir, se observan resultados en materia de formación de recursos humanos y de infraestructura básica.

Es posible hacer un análisis más desagregado para la industria manufacturera, que si bien de manera agrupada representaba el 20 por ciento del producto este se compone de manera heterogénea. El siguiente gráfico 15A, muestra la especialización manufacturera para 1960, de esta forma queda identificado que el sector que promueve una mayor participación de la industria es la industria de alimentos (33 por ciento del producto manufacturero), seguido

por la textil (17.5 por ciento) y de maquinaria y equipo (13.1 por ciento), así puede observarse que hasta 1960, la industria mexicana correspondía al tipo tradicional, de bajo valor agregado.



DIVISION I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

DIVISION II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO

DIVISION III MADERA, PRODUCTOS DE MADERA

DIVISION IV IND. PAPEL, EDITORIALES E IMPRENTAS

DIVISION V SUSTANCIAS QUIMICAS,DERIVADOS DEL PETROLEO, EXCEPTO PRODUCTOS DE CAUCHO Y PETROI

DIVISION VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS, EXP. PETROLEO Y CARBON

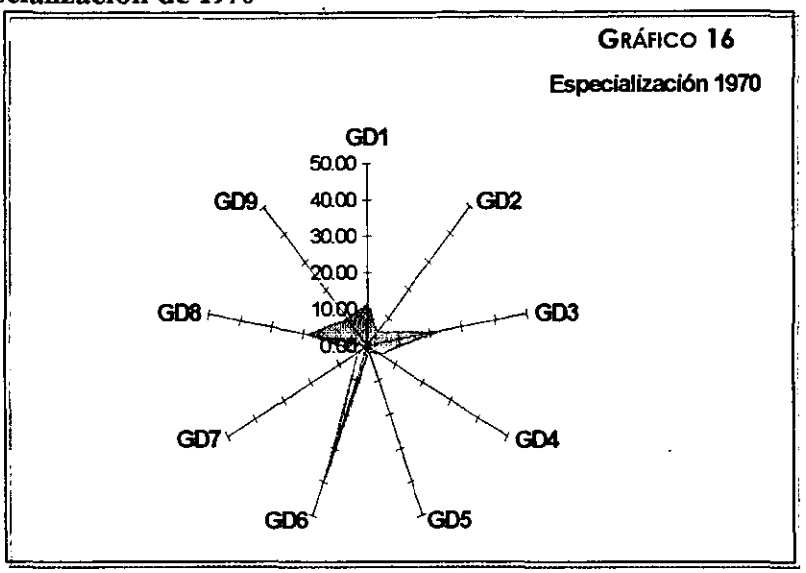
DIVISION VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS

DIVISION VIII PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

DIVISION IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Si bien el motor de esta etapa fue la inversión privada esta era financiada con privilegios fiscales y rentas generadas por los diferenciales con el mercado internacional, a partir de las barreras arancelarias y no arancelarias, además de la sobre regulación de los mercados.[18]

4.3 La Especialización de 1970

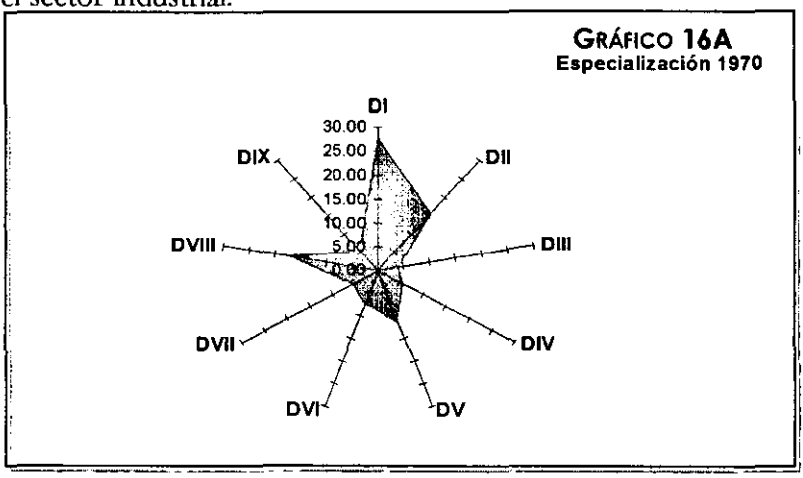


En la década de los setenta, que finalizara con el desarrollo estabilizador e iniciara en 1972 con el compartido, la inversión privada pierde dinamismo y es sustituido por la intervención del gobierno que actuaba en un esquema desequilibrado de gasto y contratación de deuda externa. La presión en las actividades se refleja en la caída de la agricultura, cuando su contribución al valor agregado de la economía había llegado en 1970 a ser del 11 por ciento y a mediados de la década era el 9.6 por ciento del PIB. En contra parte, las actividades del sector manufacturero crecían y en promedio representaban el 23 por ciento de las actividades, así como el sector comercio cuya participación es entonces una cuarta parte del PIB. Destaca un incremento en la participación de la construcción y de los minerales básicos, así como al final de la década el crecimiento de la participación de la minería en el producto total. En esta etapa el gobierno asumió un compromiso social a través del incremento

[18] Aspe A. Pedro. Ibidem

desproporcionado del gasto público como de su tamaño. Las instituciones cuyo objetivo era promover el crecimiento del campo, veían como su participación disminuía y aún así en un nuevo intento por estimular esta actividad se incorporan en la política del presidente Echeverría. En este mismo año se hacen considerables inversiones en materia de infraestructura petrolera y eléctrica.

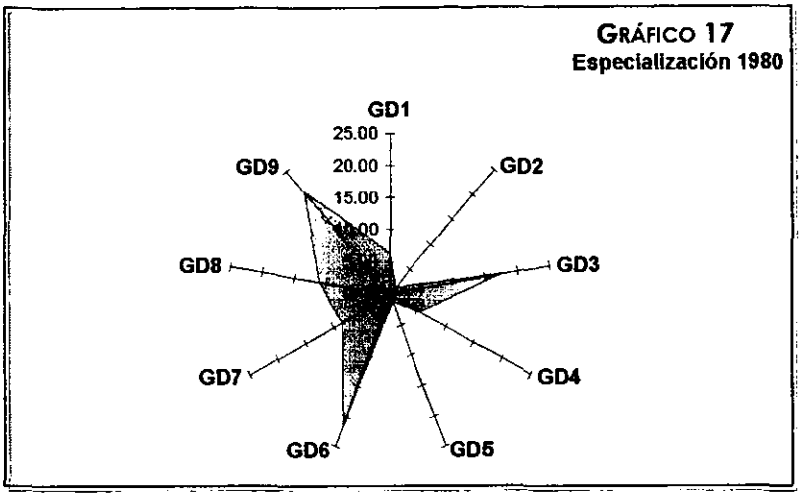
Debido a los problemas que se enfrentaba con el control del déficit público, la política de control de precios permaneció, lo que continuó con la descapitalización de los sectores básicos. El esquema de la Alianza para la producción, promovió incentivos y compromisos de sector petroquímico, minero, de bienes de capital y de consumo popular. Se formula un plan de fomento para el sector industrial.



En este periodo empresas del sector de capital fueron adquiridas como Sidermex (Acero), DINA (camiones y automóviles), Concarril (trenes), Propemex (pesca), entre algunas ante la insuficiencia de la inversión privada como motor de la economía. De esta forma podemos redimensionar el crecimiento en la participación del sector de maquinaria y equipo en el producto, no generado por estrategias empresariales sino por la misma actividad del Estado. La especialización manufacturera de la década de los setenta, continua teniendo como principal elemento a las industrias de alimentos y textiles, auque destaca la industria química y la de maquinaria y equipo en el periodo, debido en gran parte a la actividad de apoyo gubernamental[19]. (Gráfico 16ª)

[19] Se observa que el valor agregado de la industria manufacturera evoluciona favorablemente como consecuencia del despunte de la rama de bienes de capital (DVIII).

4.4 La Especialización de 1980

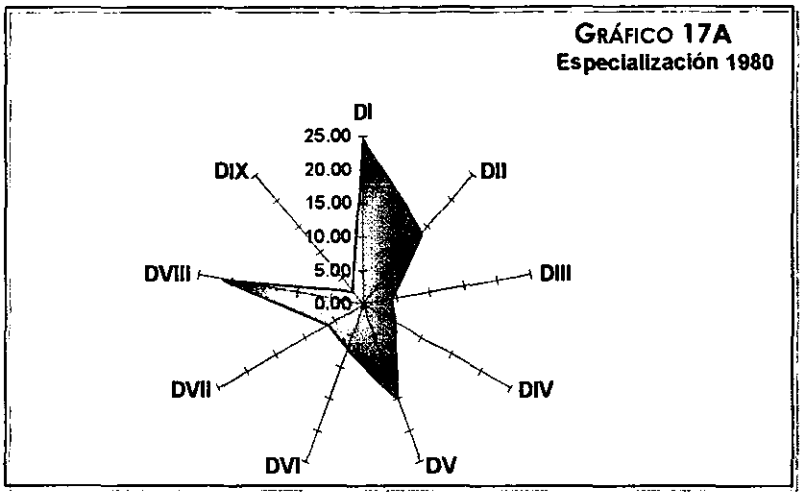


La estructura productiva de 1980, se caracterizó por un fuerte componente en servicios comunales y profesionales con un 21 por ciento del producto, el cual se explica por el crecimiento desproporcionado del sector gobierno de la década de los setenta. Le siguen en orden de aporte al valor agregado el comercio con un 21 por ciento y las manufacturas con un 18 por ciento. En esta etapa la participación de la agricultura se ha reducido considerablemente a un 6 por ciento El sector de Minerales no metálicos participa con un 8 por ciento del valor.

El gráfico 17 que da cuenta de la especialización del año de 1980, expone como el radar "crece" hacia el área de los servicios, en particular el sector financiero y el de comunicaciones con un 8 y 6 por ciento del producto. El fuerte cambio institucional que se da en esta época es la nacionalización de la banca y a partir de 1982 una serie de medidas que "ajustarían" a la economía para su inserción a la globalidad. Esto justificado en palabras de Juan Rebolledo como "resultado de la incapacidad de un Estado productor y subsidiador para enfrentar eficazmente sus responsabilidades en materia social, como la incompatibilidad de una política proteccionista en un entorno creciente competitivo"[20]. De esta

[20] Rebolledo, Juan "La reforma del Estado en México", FCE. Colección Una visión de la Modernización de México. 1994 Pp.115

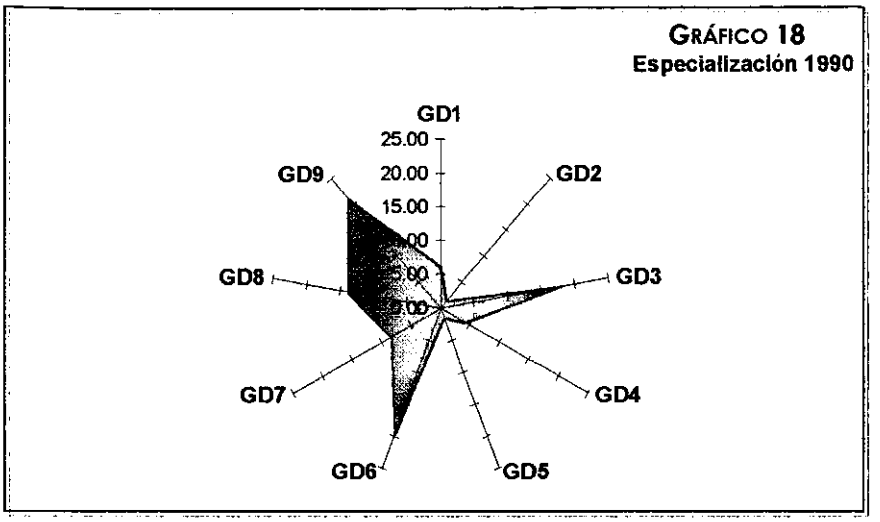
forma dos factores que habían construido al estado en el siglo XX eran obstáculos.



Los sectores manufactureros más importantes en este año eran la industria de alimentos, la de maquinaria y equipo, la química, que contribuían con el 25, 21 y 15 por ciento, respectivamente. El contraste en la estructura productiva permite que continúe dominando el sector tradicional pero que también participe con los primeros sectores de un sector moderno con un mayor valor agregado y considerablemente más competitivos en el mercado externo al cual debían de entrar.

A partir de la información del INEGI a un nivel más desagregado de cuatro dígitos, es posible distinguir las ramas claves que definen la especialización productiva, así la dominante actividad de la industria de alimentos muestra que su fuerza se encuentra en la molienda de maíz y de otros productos alimenticios, que juntos representan 1.6 del valor agregado para este año. En el caso de la industria química la rama que define su especialización es la de petróleos y derivados, que representa por si sólo el .5 del valor agregado para 1988. La producción de vehículos automotores, carrocerías, motores, autopartes y equipos electrónicos representan cerca del 3 por ciento para 1988.

4.5 La Especialización de 1990

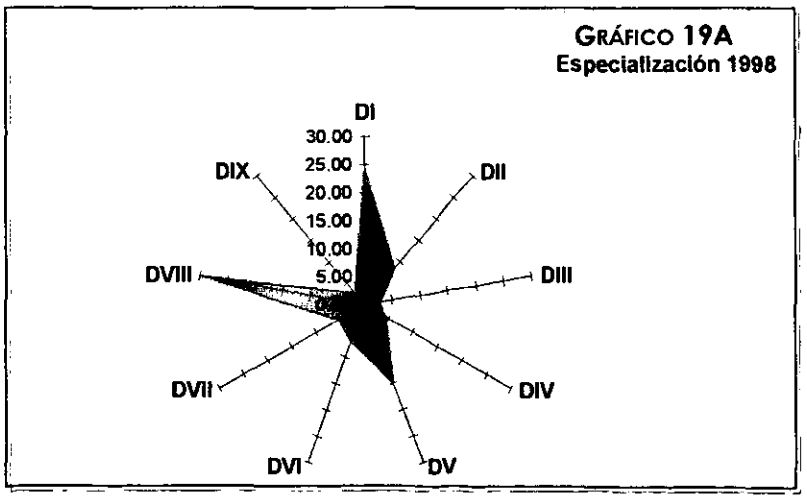


Después de 1982, el esquema institucional inicia un proceso de transformación que se extiende hasta finales del siglo. La apertura, la desregulación y la reducción del tamaño del estado, son los principales cambios en esta materia. En la década de los noventa, la especialización ha extendido su área de producción a los sectores de servicios. La economía de los noventa se caracteriza por una economía de servicios (GD9) que representa el 20 por ciento, de comercio con un porcentaje ligeramente menor del 18 por ciento y un sector manufacturero del 19 por ciento. Los sectores agrícolas y de extracción, ya no contribuyen de manera considerable como lo hacían en los primeros años del siglo, su participación individual en el valor no sobrepasa el 5 y 1 por ciento respectivamente.(Gráfico 18 y 19)

La estructura de la economía mexicana de finales de siglo, ha extendido su área de especialización en servicios. Sigue la tendencia de principios de los noventa, pues conserva como sectores líderes al comercio, los servicios personales y comunales y la manufactura (18 %, 19% y 19.6 % respectivamente), a esta estructura se le suma una mayor participación del sector financiero (GD8) y de comunicaciones y transportes (GD7) que participan con un 14 y 10 por ciento.

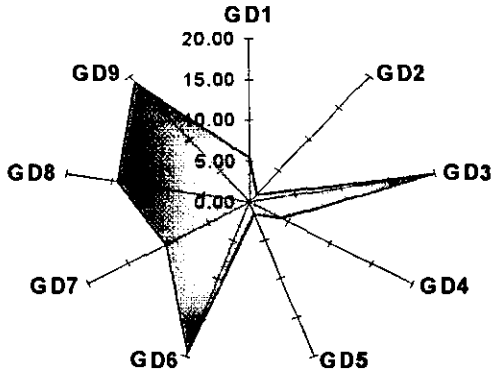
¿Qué sucede a nivel sectorial de cuatro dígitos, en la especialización a finales de siglo? (Cuadro 5) Los datos del INEGI, señalan que la estructura productiva de México a finales de siglo tiene:

- En los servicios destaca:
  - *El comercio que absorbe el 15 por ciento del valor agregado*
  - *Las comunicaciones que han ido creciendo dinámicamente en la última década y que representan el 2 por ciento*
  - *Los Servicios financieros y de alquiler que representan el 16 por ciento del valor agregado*
  - *Los Servicios profesionales, educación y médicos que representan el 12 por ciento.*



- Un sector Manufacturero compuesto por:
  - *Un sector alimentos que aporta el 5 % del valor agregado del producto, sostenido en la producción de carnes y lácteos, molienda de maíz y otros productos alimenticios.*
  - *Un sector de la industria química, donde las principales actividades son los productos farmacéuticos, los jabones, los detergentes, productos químicos y artículos de plástico.*
  - *Un sector de Maquinaria de Equipo, con una participación considerable de la producción de automóviles, autopartes y equipos electrónicos. Rama que puede colocarse con un mayor valor agregado en mejores condiciones de competitividad.*

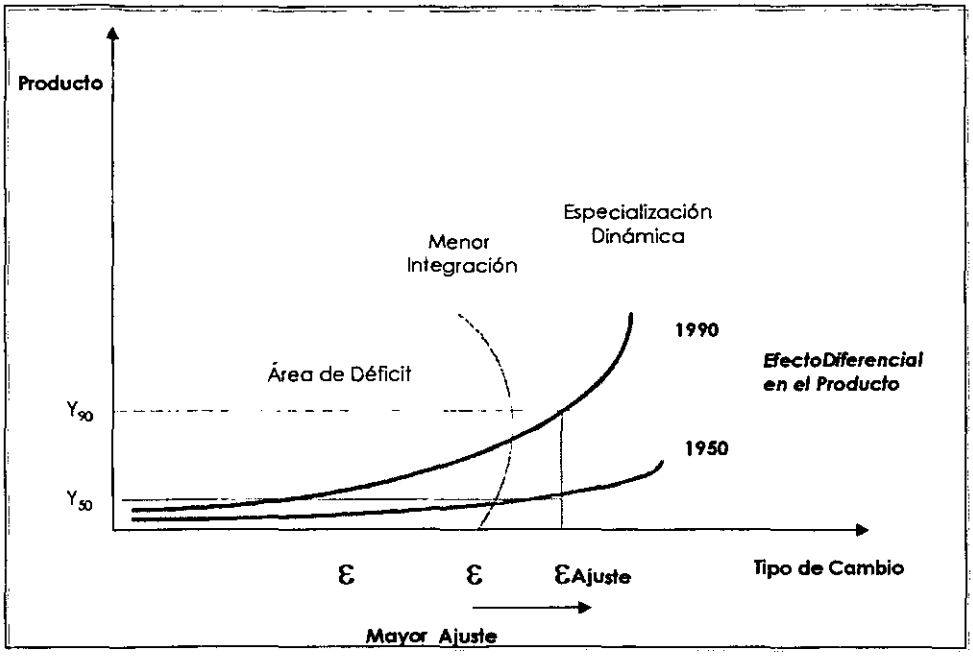
GRÁFICO 19
Especialización 1999



La forma en que estas diferentes especializaciones se analizan en la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias es a través de la pendiente que la Demanda Agregada va teniendo en cada etapa. Se observa que si la especialización de una economía se basa en la comercialización de bienes de bajo valor agregado, particularmente del sector primario, los cuales no implican ningún proceso de transformación, la pendiente de la demanda agregada es menor a uno. Si la especialización esta enfocada a los sectores de mayor contenido tecnológico y de valor agregado, la pendiente será cercana o mayor que uno. Esta diferencia entre las pendientes indica que al modificar la variable

de ajuste que es el tipo de cambio, éste será mayor en aquella economía que tiene una especialización poco sensible. El caso analizado de México puede observarse en el gráfico 20. Por otro lado, el análisis de las interacciones de los empresarios puede rescatarse en la matriz de insumo – producto del país, a medida que esta interacción es mayor el área de déficit de la Balanza de pagos de la economía es menor.

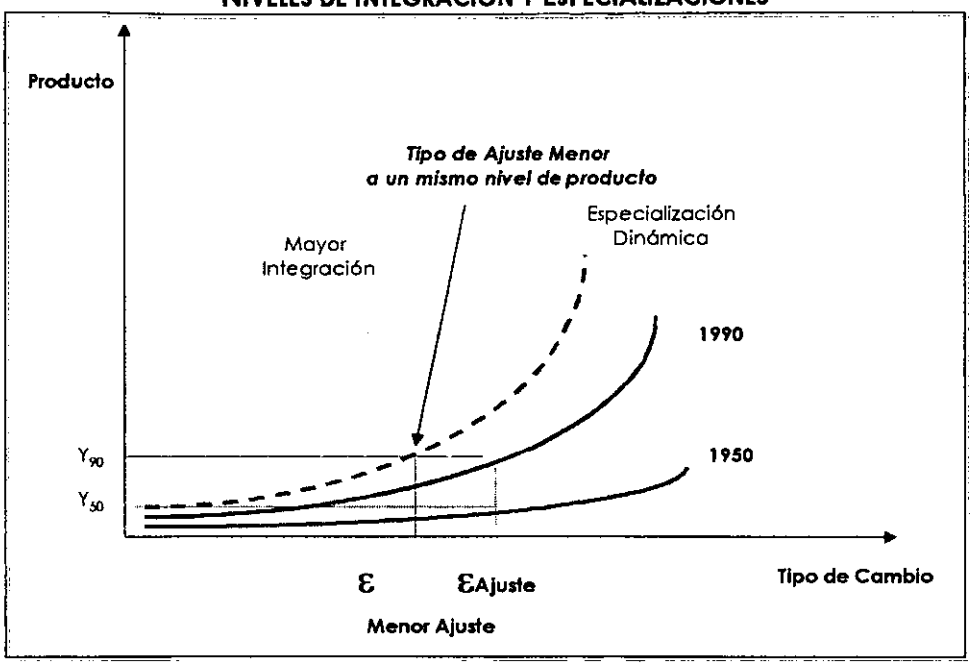
GRÁFICO 20
AJUSTE CON MENOR INTEGRACIÓN Y DIFERENTES ESPECIALIZACIONES



En una economía donde la integración es menor y por lo tanto su déficit en la Balanza de Pagos es grande, el ajuste con diferente tipos de especialización se refleja en un producto de equilibrio distinto. Véase en el gráfico 20, cuando en 1950 la especialización era poco competitiva, de bajo valor agregado y por ello con una pendiente menor a uno, ante un ajuste de la misma magnitud en el tipo de cambio, el efecto en el producto es diferente. Para 1990, el producto sería mayor que en 1950 un ajuste similar en el tipo de cambio, si se quisiera alcanzar el nivel de 1990 con la especialización de 1950 el ajuste sería considerablemente mayor. De aquí la importancia de promover a los sectores dinámicos y competitivos de la economía que den sensibilidad a la Demanda Agregada.

Cuando se considera el nivel de integración de la economía entre empresarios, la respuesta se refleja en la magnitud del ajuste a realizar. (Gráfico 21)

GRÁFICO 21
AJUSTE CON DIFERENTES
NIVELES DE INTEGRACIÓN Y ESPECIALIZACIONES



A medida que la integración es mayor entre empresarios, la demanda de importaciones de bienes de capital e intermedios será menor. El ajuste a realizar será menor y la especialización marcará el nivel del producto. En 1950 con una especialización poco dinámica un ajuste abría generado un producto igual a Y50, menor al alcanzado con un ajuste similar al de 1990. En un escenario óptimo con una especialización óptima, con una pendiente mayor, el ajuste abría sido mínimo para alcanzar el nivel de producto de 1990.

En análisis de las relaciones interempresariales ha sido objeto de diversos análisis; la forma en la que se ha estudiado ha sido a través de la matriz de

insumo producto[21]. A medida que estos esquemas de producción y cooperación sean mayores el ajuste de la economía será ligero y sus efectos repercutirán favorablemente en el nivel del producto.

A partir del análisis anterior es posible observar como las instituciones y sus organizaciones han modificado el crecimiento de México, no son neutrales, a partir de su influencia en la especialización productiva. El incorporar el análisis del crecimiento el marco institucional puede responder a esas causas que no han permitido a las naciones convergir a un estado de desarrollo, más aún las instituciones pueden favorecer que se alcance un nivel de crecimiento alto y con efectos en el bienestar de la población[22].

[21] Si el lector desea profundizar en este análisis, se sugiere consultar el trabajo de tesis profesional de Jorge Antonio Colorado Lango "Las relaciones Inter e intrasectoriales como premisa del crecimiento en la Economía" 1998. UNAM

[22] El tercer anexo de este capítulo presenta de manera empírica como las interrelaciones empresariales afectan el nivel de empleo de la economía Mexicana, desde el planteamiento de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, donde además se incorpora el mercado informal.

ANEXO 3A
Algunas Consideraciones sobre las diferentes etapas de periodización.

1. La Industrialización Ligera (1940 – 1953)

Ante la nueva relación de los órganos directivos y las masas organizadas, el presidente Lázaro Cárdenas (1934 – 1940) consideró necesario transformar el sistema de partidos: el partido oficial desapareció y en su lugar apareció en una nueva figura el **Partido Revolucionario Mexicano**, cuya base estaba semicorporatizada, sentada en cuatro sectores: el obrero, campesino, popular y militar, la suma de sectores logró legitimar el régimen.

En la década de los cuarenta, fase de construcción del Estado y de desarrollo nacional capitalista, se formularon los primeros acuerdos entre la familia revolucionaria en el poder, los industriales, los banqueros y hombres de negocios, la **CROM**, los intereses capitalistas rurales y extranjeros.

El desarrollo capitalista no logró superar que económicamente con la Revolución la estructura básica continuara dejara de ser dependiente. Entre 1934 y 1940, bajo la forma de un estado activo, su participación creció al involucrarse en la dirección de la producción y creación de infraestructura. En entonces cuando destaca el empleo del gasto público[23] primordialmente para alentar el desarrollo económico y social del país.

El estado que se funcionó en esta época fue generador de renta, la cual se concentró en **la industria**, como resultado de los esquemas **de protección y el apoyo fiscal selectivo**, de los que era sujeto. La intervención del estado, entonces, se justificó por el hecho de que México había entrado tardíamente al capitalismo, periodo durante el cual, el régimen capitalista exigía bienes y servicios como la salud, la educación.

El gobierno de Cárdenas puede ubicarse simultáneamente con los movimientos de liberación nacional, lo que a veces hace que se considere como un gobierno populista[24], más allá de esta calificación debe reconocerse que su gobierno preocupado por el desarrollo económico tenía dos alternativas, optar por imitar la estrategia del modelo capitalista seguido por las sociedades industriales o intentar un camino diferente que combinará el crecimiento de la producción con el desarrollo de una comunidad más integrada y justa, ir más allá de lo que sería el keynesianismo sin desembocar en el modelo soviético.

---

[23] Véase Anexo 3A, en el cual se explica la relación entre el Crecimiento Económico y el Gasto Público.
[24] Bazdrech

El estado había tenido serios conflictos con otros poderes competitivos como la Iglesia, y el sector extranjero. El primero se resuelve con la **reconciliación** de ambas partes. Pero el extranjero siempre se vio amenazado aparentemente por el gobierno, ya que en realidad nunca se planteó el establecimiento de un nacionalismo sin inversiones extranjeras. Las reglas que se planteaban defendían la soberanía pero permitían la existencia de estos grupos. De hecho, la exportación petrolera es el fin de un enclave económico, al capital extranjero le es arrebatado este energético y se confirma la soberanía nacional, se sustrae una parte del territorio a una jurisdicción estatal nacional, se integra a la economía nacional y se recupera la soberanía sobre un territorio poseído por extranjeros.

El **Partido Nacional de la Revolución**[25] había funcionado como la expresión de una alianza electoral de líderes políticas locales y nacionales, Cárdenas buscó una organización que incorporara obreros y campesinos lo que se logró en 1938 con el **PRM** al unir el sector campesino con las ligas de comunidades agrarias y la **Confederación Nacional Campesina (CNC); el sector obrero por la CTM, la CROM, CGT** y los sindicatos mineros y electricistas; el popular identificado por la burocracia y el militar.

A pesar de los tintes socialistas que podían identificarse en el Cardenismo, este no fue realmente así, porque había invertido cuantiosos fondos en programas de infraestructura que integrarían al mercado nacional y la paz social alcanzada con la organización obrera y la reforma agraria, no había eliminado la propiedad privada.

La **industrialización** fue manejada como sinónimo de modernización durante largo tiempo antes y después del Porfiriato, pero en el Cardenismo no. México podía aprovechar la experiencia derivada de la industrialización de los capitalistas avanzados para no repetir sus errores ni pagar su enorme costo social. La Industrialización pretendida sería consciente, donde la industria sirviera a las necesidades agrarias. México sería rural, agrícola y cooperativo.

En este periodo se reforman las bases jurídicas a partir de la **Constitución del 17, en su artículo 27; apareció un Código Agrario (1940), la Ley de Aguas de Propiedad Nacional, La Ley del Crédito Agrícola, de Nacionalización de Bienes de 1935 y La Ley de la Expropiación de 1936.** A pesar de estas transformaciones México era latifundista. De esta forma la Reforma Cardenista había alterado el panorama agrario: existía la gran propiedad y la división del sector ejidal en un pequeño núcleo organizado y otro carente de apoyo que contaba con una pequeña parcela individual insuficiente.

La **agricultura se polarizó**, un numeroso grupo de campesinos, pequeños propietarios o ejidatarios, con bajos niveles de eficiencia y de ingreso, dedicados a cultivos tradicionales, sin capital y apoyo gubernamental, coexistían con explotaciones más modernas dedicadas a los

[25] El poder de los caudillos fue controlado con la creación del PNR, un partido de alianza, como expresión del conflicto sin violencia. El Partido de la Revolución Mexicana PRM, garantizaba la presencia bajo una lógica corporativa, de los sectores: popular, obrero, campesino y militar. La designación del presidente se discutía al interior de las estructuras del partido, a través de su representante en el comité ejecutivo nacional.

cultivos de exportación (algodón, caña henequén y arroz). Se concentraron la mayor cantidad de recursos en zonas más modernas. El dinamismo de la agricultura se debió principalmente a la reactivación interna y la demanda externa se pasa de una agricultura moderna lentamente dedicada a la exportación, a una diversificada y donde el mercado interno recupera importancia.

Los ejidatarios quedaron coartados por el poder estatal por distintas vías: el manejo de ejidos colectivos, riego y crédito, que bloquearon la participación campesina. La estructura política, dirigida por el ejecutivo, el PRM y la CNC bloquearon la movilización campesina, el campesinado se convirtió en clientela política del gobierno.

De las transformaciones estructurales del campo que sí se dieron se puede considerar un proceso de cambio consistente en suplantar cultivos incosteables y antieconómicos por aquellos de mayor rendimiento. Los cultivos abandonados fueron: el maíz, la cebada, el frijol, el cacao, el chile y la alfalfa. Los cereales fueron relegados. Los que adquieron mayor importancia fueron: el tomate, el ajonjolí, la caña, el café, la papa, el algodón y el henequén.

El rápido crecimiento de los precios agrícolas frente a los industriales, la política de gasto y de inversión del gobierno, la redistribución de tierras y capital provocaron un flujo de excedente de la ciudad al campo. Resultando beneficiado el capital comercial, a la burguesía agraria. Acentuó el atraso económico de la gran mayoría de campesinos ejidatarios y pequeños propietarios relegados por el gobierno.

La gran paradoja del gobierno cardenista fue el haberse declarado agrarista, campesino y rural, y dedicar grandes esfuerzos y recursos al campo, al final del período se observó un notable avance de la industria manufacturada y el crecimiento urbano más rápido.

Finalmente la meta de socializar la propiedad, las fuerzas productivas y el fruto del desarrollo fueron obstaculizadas por fuerzas políticas y sociales dentro y fuera del gobierno y al final del sexenio, por la presión internacional. El campesino se convirtió en objeto de manipulación de bancos, secretarios y políticos. Los enemigos de la reforma, como la burguesía agraria, las clases medias de la ciudad, y la burocracia reaccionaria, se reforzaron. Se prepararon las condiciones de la contrarreforma con un proyecto excluyente y modernizante, con una propiedad privada como eje de la modernización rural, donde la agricultura sería reserva de mano de obra y proveedora de recursos, lo que marginaría a los campesinos del desarrollo económico, abandonaría al campo como eje de la Economía Mexicana.

2. El Crecimiento Oligopólico: El desarrollo Estabilizador y Compartido 1954-1982

De 1952 a 1958, en el gobierno de Adolfo Ruiz Cortines bajo la administración hacendaria de Antonio Carillo Flores, enmarcados en la etapa del desarrollo estabilizador, se consolidó una economía mixta que buscó la conciliación entre la estabilidad de precios con un aumento del salario real y la ampliación del mercado interno.

El desarrollo **buscaba el equilibrio entre agricultura e industria a** través de: la inversión estatal en **infraestructura y transporte para el campo, créditos a tasas preferenciales al sector agrícola, la promoción de inversión privada en el sector industrial a través de la creación del Fondo de la Pequeña, y la Mediana Industria, una nueva Ley de Fomento Industrial y la coordinación entre diversos sectores por medio del Consejo Nacional de Fomento y Coordinación de la Producción Nacional.**

A raíz de la contracción del mercado internacional, especialmente el norteamericano, en los inicios de 1952, las exportaciones nacionales disminuyen y fue necesario incurrir en un déficit fiscal para compensar tal caída. Ello trajo consigo efectos inflacionarios y la adopción de un mecanismo devaluatorio para corregirlos, el superávit fiscal que se revirtió en 1957 debido a la recesión de los Estados Unidos de América que afectó a los precios del algodón, el café y los minerales, además de una terrible sequía nacional. Para 1958 la persistencia del elevado déficit hubo de ser compensado con una serie de aumentos en los precios y la reducción de los subsidios para Petróleos Mexicanos (PEMEX), la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Ferrocarriles Nacionales (FERRONALES) y la banca agrícola.

3. El Desarrollo Estabilizador 1954 -1970.

Durante la administración de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz, con el control hacendario de Antonio Ortíz Mena (1959-1970), la política de "desarrollo estabilizador" intentó estimular la economía sin incurrir al ciclo recurrente de inflación - devaluación, basándose en la necesidad de generar un volumen creciente de ahorro voluntario mediante el desarrollo de nuevos instrumentos. Para ello se adoptó un esquema fiscal de promoción a la **reinversión de utilidades** más que al pago de dividendos, así como un programa de subsidios e inversiones que fomentaran la inversión productiva, lo cual dio como resultado un bajo coeficiente tributario. En 1961 y 1962 se establece un **Plan de Acción Inmediata (1962-64)** que propicia una recuperación del crecimiento del Producto Interno Bruto. También se crea el **Fondo Mexicano para la Exportación (FOMEX),** que buscó promover las exportaciones, así mismo se establece la **Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera.**

En 1963 a través de una reforma tributaria en **el Impuesto Sobre la Renta (ISR)** se eliminó el impuesto cedular para establecer el impuesto global. La Política fiscal de este periodo otorgó incentivos y el sector público continuo con el desarrollo de grandes inversiones en infraestructura, además de la creación de empresas públicas y la admisión selectiva de empresas extranjeras tratándose de evitar el surgimiento de los grupos monopólicos. Hasta aquí el proceso había implicado la asociación entre interés privados y públicos, el conflicto inició cuando los efectos multiplicadores del gasto se redujeron. Sin embargo, la actuación del estado desembocó en un gasto excesivo desproporcional y por otro lado, se redujeron los multiplicadores intersectoriales dada la imposibilidad de integrar el aparato productivo, pues la política cambiaria había financiado a los importadores y no había generado avances tecnológicos en los sectores.

A partir de 1971 del Gobierno del presidente Luis Echeverría Álvarez , la política de gasto público se tomó deliberadamente expansionista y se convierte en el eje de la política económica del régimen. En ese año el gasto corriente aumentó en 40 % y el de inversión en 84 % todavía con una inflación de alrededor del 4 %, y en 1972 del 5 %[26]. Se abandona el concepto de "hacienda balance" para crear el de "hacienda instrumento" con lo cual la política determinó el gasto más allá de lo históricamente acostumbrado y dejaba de fijarse en función de las posibilidades reales del ingreso, como consecuencia de lo anterior, lo la inflación llega, en 1973 a niveles del 12 %.

4. *El Desarrollo Compartido 1970-1982*

Con la dirección hacendaria de José López Portillo se vive una etapa llamada del "Desarrollo Compartido" (1973-1975), en la cual se estableció un **Programa de Acción Inmediata Contra la Inflación** de 16 puntos integrado por tres capítulos fundamentales. El primero de ellos se refería a una política monetaria de control del circulante y del Gasto Público. En el segundo se establece un conjunto de medidas relativas a la comercialización y distribución de bienes básicos y en el tercero, se constituye un primer intento por establecer una política de ingresos en el que se incorporaran precios, utilidades y salarios.

La política expansionista del Sector Público fue acompañada por una política monetaria restrictiva que intentó moderar o mitigar la inflación. Todo este período se caracterizó por las relaciones difíciles y a veces turbulentas no sólo, como se ha pensado, con el sector privado, sino también con el movimiento obrero. En este periodo, se dieron dos aumentos de salarios de emergencia, hubo emplazamientos a huelga general en parte por los factores económicos y otro poco, por motivos políticos. Asimismo, se otorgó la presidencia del Consejo de Administración del Banco de México al secretario de Hacienda con el fin de propiciar la adecuada coordinación de las políticas monetaria y crediticia.

Durante la presidencia de Luis Echeverría se utilizó la expansión del Sector Público como principal instrumento para estimular el crecimiento económico y rectificar rezagos sociales (el número de entidades gubernamentales pasó de alrededor de 80 a más de 800) pero sin tener una base impositiva o generadora de ingresos adecuada. Ello elevó al déficit del Sector Público de un promedio de 2.3 % del PIB de 1956 al 1970, a casi 6 % en el período de 1971-1976 (con un déficit del 10% en 1976). El gasto corriente se elevó de 6.5 % del PIB en los inicios del sexenio de Echeverría finalizando su gobierno con un 17 %.

Los objetivos centrales del gobierno del presidente Echeverría fueron: el mejoramiento en la distribución del ingreso y el estímulo a la **agricultura**, los cuales tuvieron resultados poco satisfactorios. Sin embargo algunos sus logros fueron particularmente trascendentes y que en el debate posterior tienden a olvidarse; tal es el caso de la política de inversión del Gobierno que resultó determinante para la expansión del **sector petrolero**. El auge posterior del petróleo no hubiera sido posible sin las inversiones desarrolladas por esta gestión. En un nivel similar de

[26] Dávila S. Op. Cit.

importancia se puede considerar el impacto que tuvieron las inversiones realizadas en la **Comisión Federal de Electricidad.**

5. El desgaste del Modelo del Desarrollo Compartido 1970-1982

A finales de su gobierno de Luis Echeverría, la administración hacendaria queda en manos de Mario Ramón Beteta, cuando el déficit del Sector Público había venido aumentando del 6% del PIB en 1973 al 9% en 1975. Por otra parte, el déficit en cuenta corriente se había incrementado del 2% del PIB en 1973 al 5.5% en 1975. La Deuda Externa, que era de 6,500 millones de dólares en 1973, llegó a alcanzar 14,500 millones en 1975. Como consecuencia de esta evolución, el crecimiento económico se fue desacelerando, el cual fue del 8% para 1972-73, del 6% en 1975 y, a pesar de los intentos por evitarlo, la crisis se fue agudizando, manifestándose en abundantes fugas de capital. Estos desequilibrios se compensaron a su vez, con un mayor endeudamiento externo, que pasó de 14,500 millones de dólares en 1975 a 19,600 millones en 1976.

La flotación regulada se dio dentro del marco de un programa de medidas a corto y mediano plazo de seis puntos, se encontraban el control del déficit público y la regulación del crecimiento del crédito. Como en circunstancias similares en momentos anteriores, se estableció una sobretasa de las exportaciones, un impuesto especial sobre las utilidades excedentarias y un control de precios, particularmente de los básicos. En el sector laboral, se dio un aumento salarial a los trabajadores del Estado del 30 % y se anunció una compensación para los trabajadores de otros sectores. El programa emprendido por José López Portillo ponía el énfasis en los aspectos estructurales de la oferta, que privilegiaban variables meramente financieras, y dio lugar a el programa de facilidad ampliada apoyado por el Fondo Monetario Internacional del período de 1977-79.

Con el secretario de Hacienda David Ibarra, se creó el esquema de la **Alianza para la Producción**, que contenía mecanismos de concentración para inducir compromisos recíprocos con sectores prioritarios como el petroquímico, el minero, el de bienes de capital y de bienes de consumo popular, estipulándose, en contrapartida, una amplia gama de incentivos fiscales, esquema que resultó bastante exitoso. El otro factor favorable para promover la inversión privada fue desde luego el incremento de las exportaciones petroleras.

Durante 1978 la situación empezó a revertirse rápidamente, con una creciente aceleración de la economía. Los resultados en cuanto a la inflación fueron favorables, ya que ésta bajó de 29 % en 1977 a 17.5 % en 1978[27]. Se instrumentó un esquema de política de ingresos que condujo a aumentos moderados en los salarios, restricción voluntaria de aumentos de precios en bienes básicos y la creación de la **Comisión Nacional de Precios.**

Uno de los aspectos a destacar durante la gestión del Secretario Ibarra, es la importancia de **las medidas fiscales** que tuvieron lugar durante su periodo: la introducción del

[27] Suárez, Davila. Ibidem.

Impuesto al Valor Agregado, el establecimiento de la mecánica de desgravación de impuestos para los grupos de bajos ingresos, una nueva ley de coordinación fiscal en apoyo del pacto federal. Por otra parte, dentro de la **Alianza para la Producción y del Plan Nacional de Desarrollo Industrial**, se reestructuran y redefinen los esquemas de estímulos fiscales.

Durante este periodo se ejecuta un cambio administrativo considerado por muchos como un error estratégico pues la **Secretaría de Hacienda** es dividida en dos para crear: La Secretaría de Programación y Presupuesto y La Secretaría de Hacienda propiamente dicha, encargadas ahora de la planeación del gasto público y de la recaudación fiscal respectivamente.

6. El Reajuste Institucional en Un Entorno Global 1982-1994

Con el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), ahora con Jesús Silva Herzog como secretario de Hacienda, la estrategia adoptada fue la de ajustar el tamaño del estado, lo que alteró las interrelaciones internas, y se concedió al sector privado la batuta de crecimiento. El desequilibrio fiscal alcanzó los niveles históricamente más altos al llegar al 20% del PIB, situación ante la cual, la política hacendaria se concentró en corregir el desequilibrio que llevaba como contraparte un insuficiente ahorro público. Para ello, se realizaron incrementos en los impuestos, particularmente en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y se acordaron también aumentos importantes en precios y tarifas como en la gasolina y la electricidad. Simultáneamente se realizó una política de reducción del gasto, que fue auxiliada por la tradicional inercia en la Inversión Pública en el primer año de Gobierno, el conjunto de las políticas repercutió en una baja en el déficit fiscal de más de la mitad en un sólo año reduciéndolo al 8% del PIB.

Hacia mediados de 1984 se había alcanzado un punto intermedio en el que se había logrado una corrección sustancial del déficit del Sector Público; la inflación había ido a la baja de tasas mensuales de alrededor de 10 % en diciembre de 1982, a tasas de 2.8 % en julio de 1984; el sistema bancario contaba con exceso de fondos disponibles, baja demanda de crédito y tasas de interés a la baja; una importante acumulación de reservas que estaba significando una sustantiva inyección de circulante.

Dentro de las políticas emprendidas por el gobierno una serie de ajustes en la banca de desarrollo, llevó a que, en el sector externo, se integraran **FOMEX al Banco de Comercio Exterior.** Para el sector industrial, a través de **NAFINSA,** se establecieran programas de apoyo a la pequeña y mediana industrias, de apoyo de liquidez a las empresas y reestructuración de adeudos. De tal manera que se pudo mantener la seguridad y la paz social gracias a los efectos positivos de elementos de política estructural como la creación del FIFORCA y el apoyo bancario al mantenimiento de la planta productiva; la relativa disponibilidad de recursos de los estados y municipios, merced a las participaciones y los apoyos al campo vía créditos y precios de garantía.

Entonces se hace presente en primer término la racionalización del Estado, ello implicó la venta, cancelación o fusión de empresas no estratégicas o prioritarias, **la reducción de las**

transferencias de subsidios del Gobierno Federal a las empresas estratégicas como la CFE, PEMEX, Siderúrgica Mexicana (SIDERMEX), CONASUPO y el sector agropecuario. La otra cara de la moneda era incrementar los precios y tarifas de modo que les permita a las empresas mayores recursos propios dentro de un esfuerzo sostenido de productividad con nuevas reglas del juego.

A partir de los años 90, el saneamiento de las finanzas públicas se convirtió en requisito indispensable para la estabilidad macroeconómica. Hasta 1992 el déficit público se había reducido a través de los menores gastos de las empresas públicas, no obstante, la reducción de la inflación se había conseguido a través de una política de austeridad, en donde la participación del Estado había disminuido y la desregulación era cada vez mayor, así como la desatención de sectores estratégicos, de infraestructura y bienestar social. Cabe señalar que la meta de la reducción de la inflación se cumplió a partir de 1983, si consideramos el equilibrio de las finanzas en el balance primario, sin embargo, la corrección que no se ha hecho todavía es términos del balance financiero. Esto en realidad, significa que los recursos de la sociedad ya no se destinan a ella misma, ahora se emplean al pesado cargo de la deuda.

La reducción de la inflación como eje de las políticas a partir de 1982, las medidas de apertura y desregulación, transformaron la estructura productiva y la distribución del ingreso, la falta de bases sólidas para estabilizarse a largo plazo estalló en la crisis de 1994, con una caída en el producto de casi 6 puntos de crecimiento. Este mismo año como símbolo de la contradicción en el auge mexicano de fines de siglo, bajo el gobierno de Carlos Salinas, salen a luz las diferencias regionales de la esfera productiva, en la marginación de sectores y en general del deterioro del nivel de vida de la población.

ANEXO 3B
La Relación entre Gasto Público y Crecimiento

La razón de que se conceda gran importancia a estos datos, es que a corto plazo esto impacta en el crecimiento de las economías. El presupuesto del gobierno considera que los ingresos con los que financia el Estado son la deuda (B), la emisión monetaria (L) y los recursos propios (F). Los gastos netos (gasto deducido de impuestos) deben ser cubiertos por los ingresos. Sin embargo, el gasto tiene que cubrir deudas, éste es el gasto de gobierno adicional (gastos financieros) donde se considera la tasa de mercado de Bonos que ofrece, la deuda externa y la tasa de interés del Banco central. El gasto de gobierno queda clasificado en la siguiente forma:

INGRESOS =GASTOS

L + B + F = P (g- t) + I B + I* eF + I L

Donde :

(g - t) = gastos menos impuestos

I B = tasa de interés por bonos

I* eF = monto de la deuda pública

I L = tasa de la tasa de interés del banco central

P = El impacto de la inflación (Nivel de precios)

Ahora los niveles de déficit que pueden presentarse pueden ser :

- Déficit primario - **(g - t)**, que es el monto de recursos que se gasta realmente. **(Dp).**
- Déficit operativo - **D p + (I - P) B + I* e F * (I - P) L**, que incluye el gasto de tipo financiero, y a el primario, así como el efecto de la inflación **(P).**

El gasto público tiene un efecto positivo en el crecimiento a largo plazo, en el corto el financiamiento puede presentar problemas si el monto de deuda es muy elevado, y cuyo pago implica un gran desperdicio de recursos. Una de las formas de financiamiento de la economía, es el señoreaje de dinero, que funciona como un impuesto inflacionario, el cual puede ser aprovechado hasta cierto punto a partir de donde el ingreso es negativo.

El papel del gasto puede compensar al gasto privado. Si tenemos la siguiente igualdad:

PIB = Cpr +Ipr + (g - I) + (X- M)

PIB = Consumo privado +Inversión privada + (Gasto - Impuestos) + (Exportaciones - Importaciones) y despejamos para encontrar el ahorro privado (S)

PIB - C p r - I p r + (I - G)= X - M

(A - I p r) + (I - G)= Balanza comercial

Cuando ni el gasto privado ni el público cubren la balanza, esta se compensa con el ahorro externo. También podemos encontrar que el producto esta compuesto por un gasto

interno **(C + I + G - T)** y uno externo **(X - M)**, de donde podemos deducir que : **X - M = Xn = PIB - (C-I) + (G - T)**

Cuando hay un déficit en la producción nacional, es cubierta al importar productos. Sin embargo, a pesar de las características positivas que se puedan hacer a l gasto público, Friedman encontró que la compensación que éste pueda hacer, se hace sin seguridad de cuando se iba a necesitar y se realizaba de manera desfasada, en cambio, intensificaba el ciclo. Este es el cuestionamiento monetarista de la intervención del estado.

Las expectativas racionales consideran que los agentes prevén por anticipado, la acción del Estado y que sólo con una fuerte acumulación puede tener un impacto mayor en su acción. Dada la imperfecta información se limita la compensación del gasto público. El sector público cobra nivel de impuesto, que se traducen en cierto nivel de gasto, éste a su vez por cada peso gastado intenta compensar la caída del sector privado. El impacto en el sector público se calcula con el multiplicador de la inversión k = 1 / 1- consumo.

ANEXO 3C
Las Interrelaciones Empresariales y el Nivel de Empleo

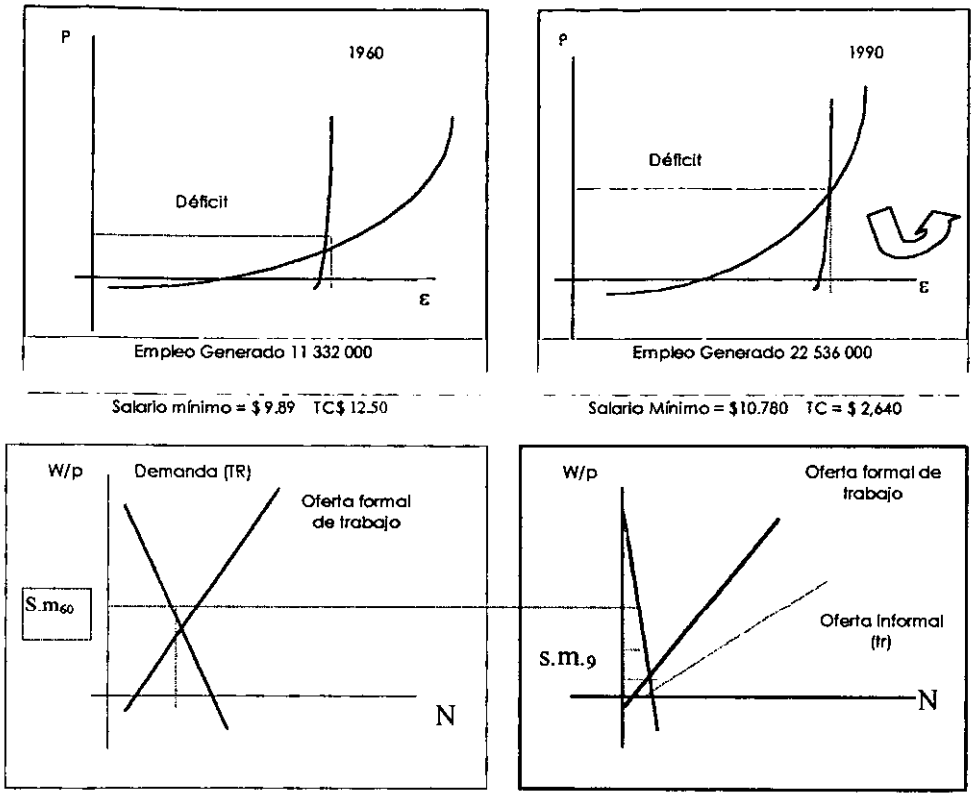
La especialización de la economía mexicana desde 1960 se sostiene de manera importante en el sector servicios, en la rama VI de comercio, restaurantes y hoteles. En segundo lugar destaca el peso de la industria manufacturera. De las transformaciones que se presentan en la economía mexicana destaca la tendencia a reducir el nivel de participación en el producto del sector de actividades agropecuarias, silvicultura y pesca. Esto quiere decir que la especialización de la economía- de manera global- a través de estos cuarenta años ha avanzado hacia sectores dinámicos.

Estudiando el comportamiento de las manufactureras más importantes son generadoras de bienes menos dinámicos como: productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir e industrias de cuero y recientemente los derivados del petróleo y productos químicos. La rama más dinámica y sobre la cual se sienta esa leve transformación de la especialización, es la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Recapitulando, a lo largo de estos cuarenta años la especialización de la economía mexicana se ha modificado muy lentamente; sólo se presentan dos cambios: la reducción de la participación en el producto de bienes generados por el sector primario y el incremento de la importancia del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo.

El Caso de la Balanza de Pagos tampoco es optimista, desafortunadamente a lo largo de este período se han perdido los pocos encadenamientos que existían, y por su importancia destacan actualmente la industria automotriz y la industria del zapato en Guanajuato. La economía mexicana se encuentra desintegrada y las instituciones no han promovido la formación de redes, por tanto los ajustes que se han hecho a obligado a realizar movimientos bruscos al tener sistemáticamente una amplia área de déficit.

Las Interrelaciones Empresariales y los Cambios en el Empleo



Periodo 1970-80

Como última etapa del desarrollo estabilizador, aún se resiente los resultados de la maduración de las instituciones que se crearon en la Revolución Mexicana. Durante esta etapa se apoyó la producción agrícola y la industrialización por sustitución de importaciones, caracterizado por un fuerte proteccionismo y una apertura limitada, que justifican el hecho de que la especialización de la economía sea no-dinámica. Los esquemas de protección no promovieron la integración empresarial y en cambio, si las ineficiencias, el estímulo a las importaciones de bienes de capital y las industrias del consumo. El ajuste entonces contaba, además con un salario real y un nivel de tipo de cambio fijo, que llevó a la población a creer en elevados niveles de salarios, que sólo eran ficticios. (El Ajuste 1976)

Periodo 1980-90

Como se observa en los setenta "el capitalismo mexicano empezó a vivir una etapa de inestabilidad que configuró finalmente un ciclo explosivo, que era la expresión a un nuevo

esquema de desarrollo. La transición a ese nuevo camino se llevó a cabo desde 1981, vinculada a las relaciones internacionales que han delineado nuevas relaciones productivas entre los países, el paso siguiente es una concepción oligopólica internacional"[28] .

Entonces, la economía era más sensible al tipo de cambio y a las condiciones macroeconómicas que obligan a una devaluación en 1982, y otra en 1985. Sólo a partir de 1987, con la formulación del Pacto de Solidaridad Económica, la especialización cambia de curso: promoviendo la actividad exportadora y cambiando la composición de las mismas (una relativa despetrolización). Sólo a través del congelamiento de salario y un tipo de cambio flexible se lleva a cabo el ajuste estructural.

En esta etapa, las transformaciones son más serias tales que incluyen: la apertura comercial, la estabilización económica y la renegociación de la deuda. Otro aspecto que resalta, es el efecto sobre el crecimiento con la sobrevaluación y la apertura comercial. El crecimiento ha sido muy bajo, y se han generado un creciente déficit en la cuenta comercial y corriente (Loria 1995). El problema que se presenta fuertemente como consecuencia de la crisis, es la enorme oferta de trabajo; que se fracciona en un sector formal y uno informal.

Periodo 1990-1996

Después de las reformas de período anterior, la economía mexicana tiene una mayor participación en el comercio mundial, fuertemente sostenida en las exportaciones de manufacturas. Sin embargo ni el dinamismo de la especialización ni la integración de empresarios han sido determinantes en el período. Por tanto, la economía no sólo conserva una especialización similar al período pasado, sino que continúa fuertemente dependiente del exterior y con débiles tasas crecimiento.

En el año de 1997 y el transcurso de 1998 se ha hecho evidente la necesidad de replantear las instituciones y los organismos existentes. Asimismo el papel de los empresarios en la economía, la contradicción de las reglas, el incumplimiento de reglas y sanciones, ha llevado a que los empresarios busquen no sólo una participación más activa en su propia actividad, sino una mayor intervención en la esfera política. a los empresarios, las dificultades que ha enfrentado México serían menores.

El efecto generado por el tipo de cambio en los últimos años si bien es mayor que en los periodos anteriores, los problemas que encontramos se reflejan la constante área de déficit que representa la amplia desintegración entre empresarios.

[28] Cordera, Rolando y Ruiz, Clemente. Op Cit.

Capítulo IV
Consideraciones y Conclusiones Finales

1. Consideraciones sobre el Análisis del Crecimiento.

El Crecimiento Económico ha sido explicado desde diferentes perspectivas dentro la Teoría Económica, enfatizando en uno u otro factor en particular, podemos decir, desde una óptica muy personal, que a partir de la escuela institucional se ha recuperado el carácter multifactorial del proceso, en el cual se encuentran el marco institucional y el papel de los empresarios.

La propuesta que hace Ruiz Durán[1] a través de su Hipótesis de la Distribución de las Ganancias es una alternativa para analizar desde la perspectiva institucional al crecimiento económico. En este sentido, a través del trabajo desarrollado a nivel macro es posible aceptar que las *instituciones no son neutras al crecimiento.* Su influencia se ha hecho evidente en la estructura productiva de las naciones, como es ejemplificado para el caso de México. Los resultados nos dan oportunidad de evaluar como las metas propuestas a principios de siglo han dado su máximo y muestran signos de inflexibilidad.

El alcance de la Hipótesis permite destacar los siguientes resultados:

a) Las **instituciones no son neutras** al crecimiento económico, una forma en la que se distingue su influencia es en la especialización productiva

b) La especialización es resultado tanto de la **institución** como de la acción que ejercen **los agentes** sean los empresarios o el Estado.

c) Para explicar las diferencias en el crecimiento entre las naciones es necesario considerar **el marco institucional** en el que se desempeñan y han desempeñado.

[1] Ruiz D. Clemente. La hipótesis de la Distribución de las Ganancias. Mimeo 1996

d) A medida que **el sistema evoluciona**, las reglas de juego también, por lo que las instituciones de permanecer estáticas pueden causar estragos en las economías en las que no se modifiquen.

e) El papel de los empresarios es fundamental en toda economía, se ha observado que ante las dificultades que el aparato institucional pudiera enfrentar, los agentes pueden **desplegar acciones** locales, regionales, sectoriales para ajustarse a la dinámica nacional y global.

f) El **cumplimiento** de las reglas es la otra variable a evaluar en el esquema institucional, pues el planteamiento puede ser congruente con una determinada realidad, pero deja de tener sentido si no se cumple.

La propuesta que se hace respecto al análisis institucional del Crecimiento:

a) El análisis del Crecimiento Económico **debe ubicarse en un contexto institucional y debe considerar las diferencias entre las naciones**, incorporando de ser posible con resultados obtenidos de manera empírica.

b) Revisión del marco institucional en un ámbito **más adecuado**, ya sea definir sectorial o regionalmente el área de análisis.

Es importante señalar que la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias es una alternativa para analizar el desarrollo económico de una región o de un sector productivo en especial, y que al incorporar a los agentes, la especialización en un entorno geográfico, además del análisis en el tiempo se incorpora la dinámica del espacio.

En el caso específico de nuestro país, es importante señalar que su especialización se ha modificado atendiendo a las fuerzas del mercado y las decisiones del Estado, lo que no ha permitido aprovechar las ventajas de la planeación como se ha realizado en países asiáticos como el Japón.

Para que el Crecimiento de la Economía Mexicana cumpla con los lineamientos justos y además se incorpore a la dinámica global debe de considerar:

Una planeación a largo plazo del desarrollo económico, la pregunta clave se encuentra en decidir nuevamente todos los mexicanos **¿Qué México queremos?**. Atendiendo a esta pregunta, me permito exponer algunos de los elementos que, desde una opinión muy personal, pueden plantearse.

¿HACIA DÓNDE IR?

Metas	
Educación, Tecnología	El derecho a la educación, debe garantizar el acceso a la educación básica y media. Promover el desarrollo de un sector tecnológico y de educación superior, para el desarrollo propio de capital humano.
Salud	El derecho a la salud, debe garantizar la atención integral y de calidad de la población en las diferentes edades: materno-infantil, juvenil, madurez y senectud.
Vivienda	El derecho a una vivienda digna que cuente con drenaje, agua, energía eléctrica y forme parte de una planeación urbana.
Empleo	El derecho al trabajo debe garantizar un trabajo digno, retribuido de manera justa y que premie la productividad, el desarrollo de la creatividad y la innovación. Los programas de capacitación y calificación serán parte de la política de certificación.
Recursos Naturales	Parte del Bienestar de la población depende de las condiciones del entorno natural, por ello debe de protegerse y considerarse como acervos nacionales la fauna, la flora, los recursos no renovables, haciendo un uso racional de los mismos. Esto incluye el uso del agua, suelo y diferentes tipos de energía.
Desigualdad y Pobreza	Una política de solidaridad territorial, en la que las divergencias sean atendidas como prioridad inmediata con medidas de solución como el emprendurismo, la capacitación y el desarrollo de las comunidades rezagadas. La pobreza no es tolerable.
Producción	Es necesario una planeación a largo plazo, pero sensible a los cambios de corto plazo. Debe de promover sectores estratégicos, para lograr su competitividad. Así como sectores dinámicos cuyos resultados deberán irradiar a la población.

México debe llegar a ser un país, con una población cuyo grado de escolaridad tendrá que ser para el año 2050 de 12 años, en un sistema que permita incorporar a una mayor cantidad de jóvenes en los sistemas superiores,

que además tendrán que ser de calidad. Por otro lado, la salud como derecho tendrá que extenderse a las diferentes etapas de la vida, tanto en las fases preventivas como curativas. Un capital humano requiere para su mejor desempeño contar con un entorno favorable natural y material, por ello la meta de una vivienda digna y acorde a un esquema de planeación, junto con una política de protección y explotación racional de los recursos, forman parte de este proceso.

La promoción productiva, deberá incorporar la participación de empresarios, instituciones de educación superior e investigación en la discusión de la problemática nacional, así como en los ámbitos de decisión. De esta forma el compromiso directo y personal de los agentes supera la acción que pudiera tener una disposición legal. La interacción entre los agentes puede expresar en términos económicos como lo es la Balanza Comercial y el nivel de Coeficientes Técnicos de Insumo Producto, pero también puede ser en términos institucionales no formales como acuerdos a favor de los participantes y de la comunidad.

Si se eleva como compromiso constitucional el combate a la desigualdad y la pobreza, la sociedad mexicana, dentro de un proceso intenso de globalización se obligará a establecer en la estrategia de crecimiento, las metas económicas acompañadas por el cumplimiento de las metas sociales. Los beneficios de la dinámica global sólo podrán aprovecharse en la medida en que las reglas de juego busquen ayudar a todos y cada uno de los participantes, de la misma forma en que el pasado algunos constituyentes elevaron a categoría institucional al trabajo y al campo.

2. Una Agenda para el Crecimiento Económico: La Política Industrial como Eje de la Política de Crecimiento

La propuesta de la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias, rescata la idea de que la política industrial puede formar parte de la base de la planeación del desarrollo productivo y social de la economía.

De esta forma al hacer un análisis de las políticas industriales implementadas en México el siglo XX, podemos hallar un proyecto de sustitución de importaciones caracterizado por una creciente intervención del

gobierno en el funcionamiento de los mercados, que en los ochenta se transforma en una política que racionalizaba la industrialización y fomentaba la actividad exportadora, además de los primeros avances en políticas locales. En los noventa, esta política se distingue por la reducción de la intervención directa del gobierno, y la promoción de la apertura como base de la estrategia. En esta etapa, México se limitó a implantar un conjunto de políticas de liberalización, desregulación y privatización con el fin de establecer las condiciones "básicas" para entrar en la dinámica mundial. Sin embargo, ésta no incluía algunos elementos de planeación y coordinación industrial necesarios para sustituir a los instrumentos y mecanismos heredados por las anteriores etapas.

En el proceso de inserción de nuestro país a la dinámica económica global, la desigualdad de la participación y por ende, la forma en que los beneficios se han distribuido, han llevado a acentuar las diferencias entre regiones, sectores y empresas. Por ello uno de los principales objetivos de cualquier propuesta de política económica para el siglo XXI, debe buscar una participación más equitativa y cuyos beneficios tengan una difusión más amplia.

Las lecciones del pasado nos han enseñado que la definición del rumbo de la política económica en general y la industrial en particular, no deben limitarse al establecimiento de líneas generales de acción, hoy, en la entrada al siglo XXI ante la dinámica regional y sectorial que vivimos, ésta debe enfocarse a cada sector y región para ofrecerle respuestas a cada una de sus necesidades. Más aún, la edificación de una planta productiva altamente competitiva, requiere plantear medidas de apoyo de corto y largo plazo. En el ámbito regional, donde las dificultades y limitaciones de las industrias han hecho evidente la urgencia de una política industrial acorde a las necesidades locales y empresariales específicas acompañadas de una renovada ingeniería institucional.

De esta manera, la política económica, incluyendo la industrial, para este nuevo siglo debe ser integral, regional, concertada para el desarrollo y donde el crecimiento sea considerado de manera multifactorial y multiregional. En este sentido me permito exponer algunos de los elementos básicos, para su discusión, que la política económica de nuestro país debe tener para promover el crecimiento económico del país en el ámbito productivo y social, tomando en cuenta que México requiere de una especialización dinámica y una mayor integración al interior, para no sólo ganar en el Juego de la globalización sino también distribuir los beneficios de esta inserción en el siguiente siglo.

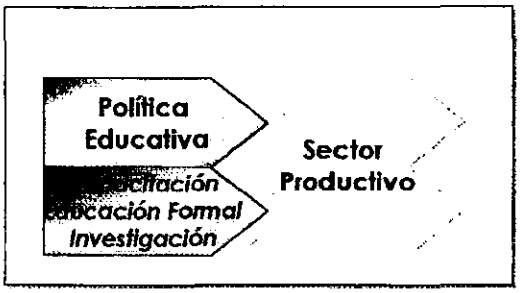
3. Elementos básicos de la política económica para promover el Crecimiento de México[2].

Política de Desarrollo De Capital Humano y Tecnológico

Para desarrollar de una cultura empresarial acorde al entorno global, es necesario fomentar una mayor vinculación entre la política educativa y el sector productivo, particularmente el industrial, así como entre los programas de capacitación para el trabajo y el sector productivo y la investigación

FIGURA 7

DESARROLLO DE CAPITAL HUMANO Y TECNOLOGÍA



En esta área deben de promoverse programas que impulsen el asociacionismo, la innovación, la competitividad y la internacionalización de las empresas. Dado que las fuerzas empresariales no se desarrollan de manera espontánea, la política industrial requiere fomentarlas y financiar su aprendizaje en áreas geográficamente definidas, con posibilidad de entrelazarse en una red productiva a través de la subcontratación o la aglomeración territorial.

Ya que la hipótesis nos propone que los incentivos generan un tipo de especialización, debe de reconocer los efectos positivos de aquellos sectores que desarrollen y mejoran:

---

[2] Esta sección es resultado del trabajo realizado en cuatro foros de discusión empresarial realizado en el año de 1997 a 1998, en los estados de Querétaro, Baja California, Oaxaca y México. Dichos eventos permitieron reunir académicos, investigadores, empresarios y autoridades para discutir sobre la problemática sectorial y regional a la que se enfrentaban así como las estrategias de desarrollo que habían desplegado. Esto fue posible a los recursos del proyecto de investigación DGAPA IN308797 "Dimensión Territorial de la Especialización Productiva y Empresarial de México a finales de siglo"

a) El Financiamiento, Capacitación y Mejoramiento Tecnológico
b) La Calidad del Ambiente
c) La Exportación con alta integración nacional
d) La Creación de Empleo Productivo.

La integración regional y global de los empresarios con la participación de las asociaciones y organismos, puede lograrse a través de: proporcionar servicios de capacitación y difusión de la información que amplien las posibilidades de negocio de las empresas, así como, la apertura de espacios de reflexión y diálogo que fomente la cooperación entre las empresas a todos los niveles.

Es posible reforzar la vocación empresarial dentro del sistema educativo, a través de los programas de emprendedores e incubadoras de empresas en instituciones de educación media superior. Este elemento permitirá que se incorporen a la planta laboral como empleados, así como generadores de empleo y de inversión. Cabe señalar que la capacitación del capital humano de manera más acorde a los requerimientos de la planta industrial, puede desarrollarse conservando un equilibrio con el resto de las áreas y niveles de conocimiento. Por otro lado, hay que promover una verdadera modernización de la infraestructura física del sistema de educación pública, que permita a los educandos insertarse en las mejores condiciones a la dinámica global.

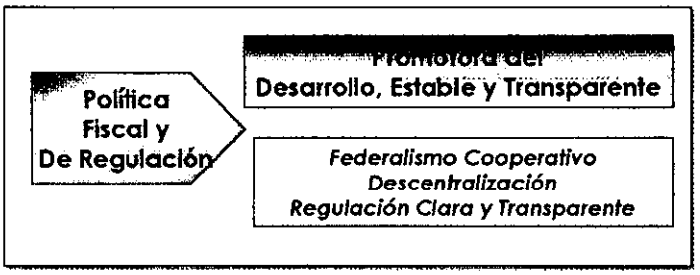
Dentro de la política educativa es necesario otorgar un papel más activo a Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en la atención de la problemática del sector productivo, estimulando investigaciones que respondan a esta área. Los organismos que ejercen la protección de la propiedad industrial, como el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), debe pasar de una actividad de registro a una promotora de políticas en materia tecnológica e industrial; así como ejercer estrategias que armonicen el sistema de propiedad industrial con el entorno global, adecuen el marco legal para regular el comercio electrónico de activos de propiedad intelectual y permitan la creación de tribunales especializados en propiedad industrial para perfeccionar la aplicación de la justicia.

Política Fiscal y Regulación Administrativa

La política Fiscal y de regulación Administrativa del Siglo XXI, debe ser promotora del desarrollo, estable y transparente de México. En este sentido es necesario establecer nuevas bases de coordinación fiscal que permitan una distribución más equitativa de los recursos fiscales y con la participación directa de los estados y municipios. Así como una mayor descentralización de funciones, facultades y recursos y mayor coordinación entre la ejecución de programas y asignación de recursos. Sin dejar de lado, el establecimiento de regulaciones sencillas, ágiles y transparentes en procedimientos administrativos.

FIGURA 8

DESARROLLO FISCAL Y DE REGULACIÓN



Para lograr lo anterior es indispensable que los esquemas de deductibilidad fiscal promuevan la inversión empresarial, los incentivos fiscales, de manera transparente, retribuyan la generación de empleos y el desarrollo tecnológico. Las disposiciones tanto en esta área como en la política económica deben de marcar lineamientos estables y de largo plazo

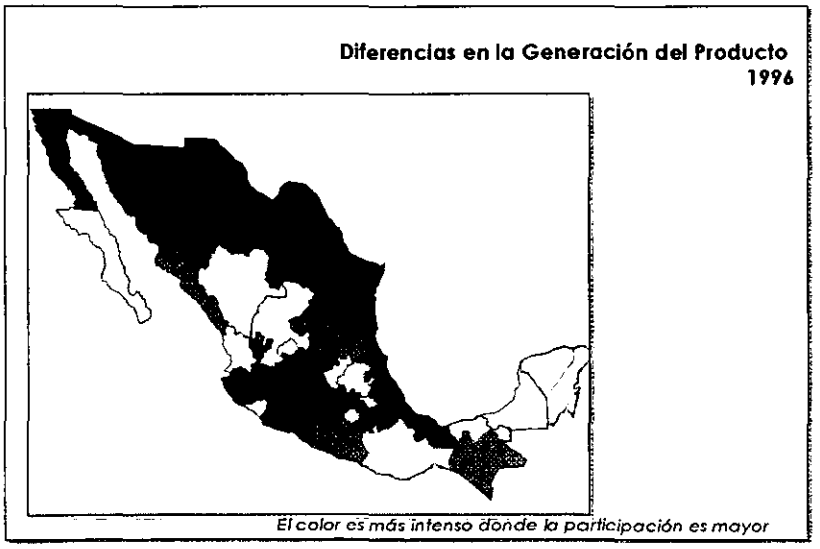
El Federalismo Cooperativo será la estrategia que permita promover y consolidar los procesos de descentralización, constituyendo fondos para proyectos aplicados a prioridades locales, estatales o regionales y planes de consecución de ingresos no fiscales para que los municipios fortalezcan la autonomía financiera local. Esta línea que se propone responde a el agotamiento que la política centralista ha tenido en los últimos, las estrategias de desarrollo se han renovado sobre iniciativas locales ante la ineficacia del funcionamiento central.

Políticas de Desarrollo Regional

La dinámica global ha renovado el interés de las naciones por el estudio de las regiones, reconociendo en ellas, que un estudio a este nivel permite abordar problemáticas de manera más efectiva y distinguir conflicto que las cifras macroeconómicas no permiten observar[3]. Promover el desarrollo de programas regionales de desarrollo industrial, en el que los principios de la subsidiariedad y la solidaridad regional, permitan el uso racional de las potencialidades locales con los mejores resultados en el entorno global. El reconocer que las desigualdades son heredades históricamente, generadas por el proceso pero no resueltas por él, es necesario Estructurar un sistema de estímulos e incentivos para promover las inversiones en regiones estratégicas y deprimidas como complemento.

FIGURA 9

DESARROLLO REGIONAL



[3] En esta área, la Organización de Cooperación para Países en Desarrollo ha desarrollo una impresionante base de datos a nivel regional de sus miembros, que le ha permitido desde 1994, conocer y atender problemáticas regionales de manera más efectiva. Vease. OCDE. Besnainou, Denis. "Regional Policy at Mexico" y Von Meyer Heino, "The Insight of Territorial Indicators" en The OECD Observer No. 210 Febrero-Marzo 1998.

El Plan Nacional de Desarrollo y planes sectoriales con el desarrollo de planes regionales, necesitan incorporar planes de desarrollo regional que involucren estrategias para el desarrollo que incorporen el ordenamiento territorial y ambiental, el desarrollo de infraestructura, el desarrollo de la planta productiva, la promoción de inversiones, criterios de política social y de integración. En los planes de desarrollo regionales debe de incorporarse el elemento de la vocación productiva local y fomentarla con capacitación especializada que permita un mejor aprovechamiento.

Por otro lado, tomando como ejemplo la experiencia europea de los fondos estructurales, es posible considerar la posibilidad de formar fondos regionales para la promoción de proyectos, y fondos compensatorios para las regiones con menor desarrollo. Así como el establecimiento de fondos entre Estados y Federación en la construcción de infraestructura requerida para impulsar con mayor eficacia el desarrollo económico de las regiones.

Al desagregar la toma de decisiones en el contexto de la regionalización podrá superarse la limitación del gobierno central para apoyar y financiar políticas regionales, la menor eficiencia relativa de las autoridades centrales para determinar y cumplir con las estrategias locales de apoyo al sector productivo. Para lograrlo será necesario crear mecanismos institucionales adecuados para llevar las acciones de coordinación de la política de los niveles nacionales, federales y municipales.

Política de Financiamiento

México necesita de una banca de desarrollo que responda a las necesidades del desarrollo económico del país y de los diferentes participantes, así como de otras fuentes de financiamiento a tasas competitivas, la cual incremente el ahorro interno.

Política de Empleo

La ley del trabajo ha quedado fuera de la realidad que vivimos, por ello es necesario llevar a cabo su actualización. Los cambios en esta materia necesitan diferenciar las obligaciones laborales de las empresas según tamaño y

sector, vincular el nivel salarial a la productividad, establecer un seguro de desempleo así como esquemas de contratación más flexibles. A pesar de las controversias que la certificación pueda generar, es indispensable que este proceso se realice de manera que se facilite la movilidad de la oferta laboral

Política de Infraestructura: Energía, Comunicaciones y Transportes

Las condiciones materiales también son determinantes en la realización de las actividades productivas del país, por ello cualquier política que busque promover el crecimiento debe de considerar que es necesario: disponer con suministros suficientes y de calidad de energéticos; ampliar la infraestructura de recursos hidraúlicos y mejorar su administración; ampliar la infraestructura de comunicaciones y transportes. El sentido general de la construcción de infraestructura debe priorizar el desarrollo de infraestructura de mayores impactos regionales y optimizar los recursos conforme a los criterios de los planes regionales.

Las líneas hasta aquí expuestas, forman parte de una agenda de discusión, para los próximos cambios institucionales. Sin importar las diferencias que pudiera desatar esta propuesta, lo que queda claro es las instituciones deben de promover el crecimiento económico productivo y social de las naciones, aprendiendo de los éxitos y fracasos del pasado, comprometidas con el futuro y actuando día con día.

Junio 2000

Bibliografía

- ASPE A.., Pedro. El camino de la Transformación Económica. FCE. 1993

- BAZDRECH Carlos y LEVY Santiago. "El Populismo y la Política Económica de México, 1970-1982", en Dombush R. y Edwars S. Macroeconomía del Populismo en América Latina. Lecturas del Trimestre Económico 72. FCE. México. 1991

- BESNAINOU, Denis. "Regional Policy at Mexico" y Von Meyer Heino, "The Insight of Territorial Indicators" en The OECD Observer No. 210 Febrero-Marzo 1998

- CALDERON, Francisco. "La Inversión Privada en México". En Economía Mexicana No. 9 CIDE. 1990

- CAMP, Roderic A. Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea. Editorial Fondo de Cultura Económica México 1995.

- CARDOSO, F.H. El proceso de desarrollo en América Latina. CEPAL. 1965

- CARVAJAL M. Gustavo. Nociones de Derecho Positivo Mexicano. Editorial Porrúa. 1993. 32ª. Edición

- CONAPO, Proyecciones de la Población 1950-2050. SEGOB. México 1999

- CORDERA, Rolando y RUIZ Durán, Clemente. "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México". Investigación Económica No. 153 Julio Septiembre. 1980

- DOMAR Evsey "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment" Econometrica 14. Abril . Pp. 136-147.

- ESPINOSA V., Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Colección Una Visión de la Modernización de México. FCE 1993

- FRIEDMAN M. A theory of the Consumption Function, publicado por Princeton University Press. Princeton. New Jersey. 1957.

- FUJII, Gerardo. "Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso". Investigación Económica. Octubre-Diciembre. Núm. 206. 1993.

- FURTADO, Celso. El Crecimiento Económico del Brasil, CEPAL ,1964.

- GERSCHERKRON, Alexander. El Atraso económico en su perspectiva histórica. Editorial Ariel. Barcelona 1968.

- GONZÁLEZ H., Esteban. "El progreso Técnico en las Teorías del Crecimiento" Tesis de Maestría. UACPYP. 1995

- HARROD Roy, "An Essay in Dynamic Theory" Economic Journal 49, Junio Pp. 14-33

- INEGI, *Estadísticas Históricas de México. 1993*

- INEGI, *Estadísticas Históricas de México. 1999*

- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales 1960-1993. México 1995

- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales 1988-1997. México 1998

- IZE, Alain."Liberación Comercial, Estabilización y Crecimiento. Notas Acerca de la Experiencia Mexicana. En Bazdrech Carlos, et al. México Auge, Crisis y Ajuste. Lecturas del Trimestre Económico 73***. FEC ; México. 1992

- KALDOR, N. "Un modelo de distribución" en Economía del crecimiento de SEN, Amartya, El trimestre económico, No.28. F.C.E., México, 1984.

- KUZNETS, Simon. Crecimiento Económico y Estructura Económica. Editorial Ariel 1974

- LORIA, Eduardo."Las Nuevas Restricciones al Crecimiento Económico de México". Investigacion Económica. Abril-Junio. Núm. 212. 1995.

- MADDISON, Angus. Monitoring the World Economy. 1820-1992. Development Center Studies. OECD. 1995

- MARTINEZ P. Javier. Economía Mundial. Editorial Mc Graw Hill. 1995

- MARSHALLI, Alfred. Principios de Economía. Editorial Madrid, España. 1963 (4ª. Edición)

- MOTOSHIGE, Itoh. Economic Análisis of Industrial Policy. Academic Press. Inc. EUA. 1991.

- RABASA, Emilio. Mexicano esta es tu Constitución. Editorial Miguel Angel Porrúa 1998.

- RAMÍREZ, Guillermo. Lecturas sobre Desarrollo Económico. Escuela Nacional de Economía. 1985

- REBOLLEDO, Juan. La reforma del Estado en México, FCE. Colección Una visión de la Modernización de México. 1994

- ROMER Paul. 1996. "Los Orígenes del Crecimiento Endógeno". Traducido al español en el material de lecturas de la materia Crecimiento Económico, del profesor Benjamín García Paez. DEP-Fac. Economía.

- ROS, Jaime. 1996. "¿Tiene Futuro la Teoría del Desarrollo?". En El Economista Mexicano. Septiembre-Diciembre.

- RODRIGUEZ, Mauro. Fluctuaciones Económicas y Activismo Institucional en México 1878-1996. Abril 1998. Tesis Maestría

- RUIZ D. Clemente y Cordera, Rolando "Esquema de Periodización del Desarrollo Capitalista en México. Notas. Revista Investigación Económica No. 153. Julio – Septiembre de 1980. Facultad de Economía. UNAM.

- RUIZ D. Clemente. Hipótesis de la distribución de las Ganancias y el Crecimiento Acelerado . Documento de Trabajo. 1996

- RUIZ D. Clemente. Documento Fundamentos Microeconómicos de la Macroeconomía. Mimeo. 1996

- RUIZ D. Clemente. La Hipótesis de la Distribución de las Ganancias y el Crecimiento Acelerado en el Pacífico Asiático. En Comercio Exterior, Vol. 46 No. 12 Diciembre de 1996.

- RUIZ D. Clemente. La transición hacia un nuevo modelo . Investigación Económica 183. Enero – Marzo de 1988. pp. 125-137

- RUIZ D. Clemente. Macroeconomía Global: Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial. Editorial Jus. 1999.
- RUIZ D., Clemente. . CARRASCO, Rosalba y PROVENCIO, Enrique. 1994 Sistemas del Bienestar Social en Norteamérica. Un análisis comparado. SEDESOL- El Nacional .

- RUIZ D., Clemente."La Transición Hacia un Nuevo Modelo de Desarrollo". En Investigación Económica. No. 183. Enero-Marzo. 1988

- SACHS, Jeffrey, Macroeconomía en la economía global . Editorial Mc Graw Hill. 1993.

- SCHAFFER, James. Documento "Institutions, Behaviour and Economic Perfomance; Comments on Institutional Analysis", en línea Shaffer.txt en pilot.msu.edu

- SCHMID, Allan, et al. Documento " Is there any theory in Institutional Economics. En línea commons.txt en pilot.msu.edu. 1998

- SCHUMPETER, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de Cultura Económica; México 1978

- SOLOW, Robert. "A Contribution to the Theory of Economic Growth", Quaterly Journal of Economics. Febrero de 1956.

- SOLOW, Robert. La Teoría del Crecimiento Económico. FCE : 2da. Edición. 1992

- SOMBART, Werner. El Burgués Alianza Editorial, 2ª. Edición. México 1977.

- SUÁREZ D. , Francisco Política Hacendaria y Economía Política en el México Posrevolucionario En Desarrollo Económico I. FCE – INEHRM 1988

- SUNKEL, Osvaldo. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del Desarrollo, 1970.

- VON MEYER, Heino "The Insight of Territorial Indicators" en The OECD Observer No. 210. 1998

- WORLD BANK. World Development Report 1999/2000. Enero 2000.

- WEBER, Max. Historia Económica General Fondo de Cultura Económica. México 1956.