

REVISTA TIEMPO ECONÓMICO

UAM, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.
Vol. V, No.16, tercer cuatrimestre de 2010.

Sumario

Presentación	3
Los determinantes de corto y largo plazo del crecimiento económico en el Ecuador 2002-2006: Un enfoque de panel dinámico	5
Andrea Patricia Loaiza Peña Armando Sánchez Vargas Raúl Vázquez López	
Sobre la incurrencia al déficit en periodos presidenciales	19
Raúl Moreno Gómez	
El comercio intraindustrial en México: Una clasificación de industrias	33
Ana Lilia Valderrama Santibáñez Humberto Ríos Bolívar Omar Neme Castillo	
El transporte de carga en México y sus vínculos con la economía	49
Daniel David Jaime Camacho	
Reformas a la Ley Federal del Trabajo 2009	65
Itzel Solís Domínguez	

PRESENTACIÓN

Presentamos en esta ocasión el número dieciséis de *Tiempo Económico*, con el cual cerramos el volumen correspondiente a 2010. Concebido como un proyecto plural, tiene como objetivo fundamental constituirse como un foro académico, principalmente pero no de forma exclusiva, de los estudiantes y egresados de economía de la Universidad Autónoma Metropolitana. Tienen cabida, como ha quedado de manifiesto en las entregas anteriores, otras expresiones sin más requisito que el rigor académico.

En este número se incluyen colaboraciones de dos alumnos de la licenciatura en economía de la UAM-A, un egresado de la maestría en economía de la misma unidad y ayudante de investigación del departamento de Economía de la UAM-A, dos artículos colectivos, uno de una profesora de la Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador y dos investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y otro de dos egresados de la licenciatura en Economía de la UAM-X, ambos profesores de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía del IPN, y un profesor de dicha dependencia politécnica.

Abre el número el trabajo “Los determinantes de corto y largo plazo del crecimiento económico en el Ecuador 2002-2006: Un enfoque de panel dinámico” de Andrea Patricia Loaiza Peña, Armando Sánchez Vargas y Raúl Vázquez López. Este artículo analiza los determinantes de corto y de largo plazo del crecimiento económico a nivel regional en Ecuador durante el período 2002-2006.

Enseguida se incluye el ensayo “Sobre la incurrencia al déficit en períodos presidenciales” de Raúl Moreno Gómez, alumno de la licenciatura en Economía de la UAM-Azcapotzalco. El trabajo se refiere al comportamiento del Estado frente a sus ingresos y gastos, principalmente aquellos dirigidos directamente a financiar las campañas electorales.

En el artículo “El comercio intraindustrial en México: Una clasificación de industrias” de Ana Lilia Valderrama Santibáñez, Humberto Ríos Bolívar y Omar Neme Castillo, profesores de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía

del Instituto Politécnico Nacional se clasifica a las industrias manufactureras en función de su comercio intraindustrial (CII), lo que tiene importantes consideraciones de política industrial para el fomento de la competitividad de las mismas. Se determina que la especialización exportadora de las manufacturas mexicanas está presente en los sectores de mayor contenido tecnológico y dinamismo. De este modo, se afirma que las políticas que pretendan incentivar el crecimiento de las exportaciones manufactureras deben estar enfocadas en generar las condiciones para impulsar factores como rendimientos crecientes y estructuras de mercado, diferenciación de producto y procesos de innovación.

Por su parte, Daniel David Jaime Camacho, egresado de la maestría en economía de la UAM-A y ayudante de investigación en el departamento de economía de la misma unidad universitaria, en el artículo “El transporte de carga en México y sus vínculos con la economía” muestra los aspectos más significativos del comportamiento del sector de transportes en México durante los últimos años del siglo XX y los primeros años del presente siglo.

Cierra el número, el trabajo “Reformas a la Ley Federal del Trabajo 2009” de Itzel Solís Domínguez, alumna de la licenciatura en economía de la UAM-A que analiza las modificaciones a los artículos más relevantes de la legislación laboral vigente presentes en la propuesta presentada por la Secretaría del Trabajo en 2009; posteriormente, se realiza el análisis de un estudio de caso de una empresa localizada en la Ciudad de México.

Dr. Carlos Gómez Chiñas
Editor de Tiempo Económico

LOS DETERMINANTES DE CORTO Y LARGO PLAZO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL ECUADOR 2002-2006: UN ENFOQUE DE PANEL DINÁMICO

(Recibido: mayo/2010 – aprobado: julio/2010)

5

Andrea Patricia Loaiza Peña^{**}

Armando Sánchez Vargas^{**}

Raúl Vázquez López^{***}

Resumen

Este artículo analiza los determinantes de corto y de largo plazo del crecimiento económico, a nivel regional, en Ecuador durante el período 2002-2006. Para ello, se especifica y estima una función de producción aumentada por el gasto en infraestructura en salud, mediante técnicas de panel dinámico. Se ofrece evidencia empírica robusta de que el crecimiento de las provincias del Ecuador se ve impactado positivamente, tanto en el largo como el corto plazo, no sólo por el capital humano y físico, sino también por el gasto para el mejoramiento de los servicios de salud. Sin embargo, la inversión en capital físico es la que mayor impacto tiene en el largo plazo en las provincias más pobres; mientras que las inversiones en capital humano y físico son las que más impactan el producto en las zonas de altos ingresos en el largo plazo.

Palabras claves: Capital humano, crecimiento económico, política económica, política pública, panel dinámico.

Clasificación JEL: E22, F43, E61, C23.

* Profesora de la Facultad de Economía de la UTPL, Loja Ecuador, aploiaza@utpl.edu.ec

** Investigador Titular, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, asanchez@vt.edu

*** Investigador Titular, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, ravazz@hotmail.com

I. Introducción

La enorme desigualdad social y económica prevaleciente en las economías emergentes ha generado la necesidad de investigar los nuevos factores que explican el desarrollo económico en dichas naciones. Específicamente, se requiere estudiar el rol que juegan los factores de oferta tales como la educación, el capital físico, la infraestructura, el trabajo y el progreso tecnológico en la determinación de la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía a nivel agregado y regional.

Aún más, una de las prioridades en los países como Ecuador es la definición de estrategias de política económica y pública que fomenten de manera efectiva el crecimiento económico a nivel regional y, por lo tanto, se requiere identificar los factores que más afectan los niveles de producto agregado y per cápita, para elaborar programas que contemplen rutas críticas que conduzcan a mejoras en la competitividad de sectores clave de la economía en el contexto de los mercados globales.

6

En consecuencia, el principal objetivo de este artículo es profundizar en el análisis de los determinantes del crecimiento per cápita en el Ecuador a nivel regional. Esto trata de estimar el impacto cuantitativo de corto y largo plazo que tienen los factores de oferta en el crecimiento de cada una de las 22 provincias del Ecuador, haciendo énfasis en variables tales como el capital humano, la inversión, y el gasto en infraestructura de apoyo a la salud. La consecución de estos dos objetivos nos permitirá emitir algunas propuestas simples de política encaminadas a promover el desarrollo económico en las regiones de Ecuador.

Para ello, utilizamos técnicas de panel dinámico a nivel provincial en Ecuador durante el período 2002-2006. Este análisis es relevante dado que, a la fecha, no existe un estudio similar para Ecuador, que permita esclarecer la importancia de variables de tipo macroeconómico y de capital humano a nivel provincial con base en modelos econométricos de panel dinámico que aprovechan la existencia de una gran cantidad de datos sobre individuos en el tiempo, que explotan las variaciones temporales en las variables y que, finalmente, toman en cuenta la heterogeneidad no observable entre las unidades económicas.

Específicamente, se estima un sistema de ecuaciones que incluye tanto las primeras diferencias como los niveles de las variables, donde los instrumentos para las series en niveles son valores rezagados de las series en primeras diferencias. Este estimador de panel dinámico se le conoce como *System GMM* y fue propuesto por Arellano y Bover (1995) y permite resolver simultáneamente los problemas de heterogeneidad individual y endogeneidad típicos de los modelos econométricos de crecimiento económico.

Este trabajo está estructurado de la siguiente manera. En la segunda sección se presenta la teoría relevante acerca de los determinantes del crecimiento, así como también se muestran los datos y las variables a utilizar. En la tercera sección se analizan los determinantes del crecimiento de largo y corto plazo para las 22 provincias de Ecuador, haciendo énfasis en las diferencias entre provincias de ingresos altos y provincias de ingresos bajos. Finalmente, en la cuarta sección se discuten las principales conclusiones.

II. Marco teórico, datos y variables utilizadas

La literatura teórica sobre los factores que determinan el crecimiento económico es abundante y muy heterogénea. Los primeros estudios sobre el tema tienen su origen en los modelos clásicos de crecimiento económico de Solow (1956) y Ramsey (1928). Cabe destacar que en ellos se hace énfasis en el impacto de factores tales como la inversión en capital físico y el crecimiento poblacional. Recientemente, han surgido nuevas investigaciones que exploran la posibilidad de que otros factores tengan una influencia positiva en el ingreso per cápita; por ejemplo, se ha estudiado el impacto de factores de naturaleza social, económica e incluso política en el crecimiento económico. Entre estos “nuevos” factores podríamos citar algunas variables como la inversión en ciencia y tecnología, en salud pública y en infraestructura.

Dada la amplia gama de variables que influyen en el crecimiento económico, Barro (2000) y Loayza (1994) entre otros, propusieron un agrupamiento de los determinantes con base en las siguientes categorías: capital humano y educación, capital físico e infraestructura, políticas estructurales, políticas de estabilización, condiciones financieras, condiciones externas, factores culturales e institucionales y; características demográficas. Así, con la finalidad de discutir de manera organizada los factores del crecimiento económico, que nos conducirán a la especificación de nuestro modelo econométrico, a continuación desglosamos dichos factores según la mencionada categorización.

7

a) Los determinantes del crecimiento económico por el lado de la oferta

Capital humano y educación

En los estudios realizados en relación a los determinantes del crecimiento económico y de la productividad de la economía, se admite que las inversiones en capital humano hacen un aporte sustancial que resulta complementario a la productividad derivada del capital fijo. Lucas (1988), por ejemplo, postula que el proceso de adquisición de capital humano se da a través de dos fuentes: la educación formal propiamente dicha y el aprendizaje por la práctica, y que las diferencias entre las tasas de crecimiento de los países son atribuibles a la tasa a la cual las economías acumulan capital humano a largo plazo.

Capital físico e infraestructura

Las medidas de capital físico e infraestructura representan el punto de partida en el análisis del crecimiento en el largo plazo. Las implicaciones teóricas del modelo neoclásico señalan que éste no constituye un factor de crecimiento sino que se convirtió en una especie de plataforma hacia el nivel de estado estacionario. Es decir, un país que desarrolle un gran esfuerzo de ahorro, logra acumular el capital e infraestructura necesaria para obtener elevados niveles de producto per cápita.

Políticas Estructurales

Este concepto agrupa una serie de variables asociadas a las características de un país que no pueden ser fácilmente modificadas a corto plazo. Dentro de una generación de reformas estructurales típicamente se encuentran la apertura comercial, y el coeficiente de desigualdad.

Considerar a la apertura comercial como un determinante del crecimiento suele constatarse empíricamente por el hecho de que las economías más abiertas son a la vez más desarrolladas y que el comercio entre economías asimétricas provoca que esa actividad integre las estructuras económicas, eleve la productividad y difunda el conocimiento (Grossman y Helpman, 1991).

Políticas de estabilización

Las políticas de estabilización son utilizadas por el Gobierno para minimizar la inestabilidad congénita de un sistema económico. No obstante una “falla” del gobierno podría generar inestabilidad económica, por ejemplo, a través de la inflación y la volatilidad financiera, lo cual es perjudicial para el crecimiento.

Condiciones financieras

Dentro del mercado financiero, si estas son incididas por la inestabilidad macroeconómica, la tasa de un país puede verse afectada. En cambio lo opuesto provoca la estabilidad de los mercados financieros que tienen un efecto positivo en el crecimiento de un país, por lo que se considera que el desarrollo financiero es un buen estimador del crecimiento para un rango de 10 a 30 años con respecto a un año base.

Levine y Renelt (1992) citan los siguientes canales de transmisión para los diferentes mercados financieros: el ahorro de los sectores excedentarios hacia proyectos de inversión más rentables, el intercambio de bienes y servicios, la reducción de costos de información y transacción entre los agentes de un mercado, y el monitoreo, control y distribución de riesgos.

Condiciones externas

En el marco de condiciones externas y en la manera en cómo éstas inciden en el crecimiento debe citarse la ayuda externa. Las donaciones del exterior impactan favorablemente a aquellos países pobres que emprenden a su vez políticas económicas saludables, generando una corriente de ayuda de los organismos internacionales que por naturaleza tiende a ser transitoria. Por lo tanto las políticas canalizadas al interior de la economía deben considerar la ayuda externa como un elemento temporal.

Instituciones

Douglas North (1990) define a las instituciones como el conjunto de reglas formales y no formales que regulan la interacción entre los agentes de una sociedad y los mecanismos

existentes para asegurar su cumplimiento, de esta manera las instituciones contribuyen a reducir de manera significativa los costos de transacción e información con los que opera un mercado. Su estudio incluye no sólo a las leyes formalmente establecidas sino también a los aspectos culturales (reglas no formales), pues ellas también inciden en cómo opera una sociedad y su economía.

Geografía y población

La geografía es un poderoso determinante del comercio bilateral y en general para el comercio total de un país, siendo por tanto el canal comercial el medio por el cual la geografía puede afectar el patrón de ingresos de un país. A mayor especificidad la importancia de la geografía en el crecimiento económico proviene de las siguientes características: tamaño (área) del país (un país grande tiene más posibilidades de compartir fronteras con otros países), el acceso al mar o no (un país mediterráneo tiene menores posibilidades de realizar actividades comerciales por la vía marítima), y el tamaño de la fuerza laboral.

9

b) Estudios empíricos previos sobre los determinantes del producto per cápita usando métodos de panel dinámico

Diversos estudios han tratado de explicar los determinantes del crecimiento económico utilizando herramientas de análisis de panel dinámico, que tienen la ventaja de ofrecer estimaciones insesgadas y consistentes en presencia de rezagos de la variables dependiente. Así, Islam (1995) utiliza métodos de panel dinámico para demostrar la hipótesis de la convergencia de Solow (1956). Por otra parte, Li, Greenaway y Hine (2003) encontraron que el impacto de las importaciones en el producto de los países desarrollados es positivo, mientras que para los países en vías de desarrollo es negativo. Fort y Ruben (2006) encontraron, por su parte, a nivel global, una relación significativa entre la distribución del ingreso y la tasa de crecimiento de la economía, sosteniendo que esta será más alta en tanto más equitativa sea la distribución del ingreso.

Caselli, Esquivel y Lefort (1996) proponen resolver simultáneamente los problemas de efectos individuales y endogeneidad, usando datos de panel para 97 países y estimando por el Método General de los Momentos –GMM–; en particular, utilizan el estimador en primeras diferencias propuesto por Arellano y Bond (1991). Este último método involucra cambios en la magnitud y signos esperados de varios coeficientes, evidenciando que los resultados son sensibles a la metodología econométrica empleada. Para el caso de Argentina, Oscar Alberto Mitnik (1998) presenta una metodología para cuantificar los efectos de la educación, en el crecimiento económico de largo plazo, utilizando técnicas de datos de panel; para ello utiliza un modelo estimado con el método GMM en diferencias. Los resultados de este trabajo apoyan la hipótesis de que mayor educación tiene un efecto positivo sobre el crecimiento, aportando evidencia empírica que soporta, por lo tanto las políticas orientadas a aumentar el stock de capital humano y educación en la economía.

c) Especificación final del modelo de los determinantes de producto per cápita

Con base en la anterior categorización y con la finalidad de ofrecer evidencia empírica sobre el impacto de los factores de oferta en el PIB per cápita de Ecuador en este trabajo nos proponemos trabajar con la siguiente especificación.

$$(1) LY = f(Linv, Lbls, Lmp,)$$

(+) (+) (+)

Donde (*LY*) es el producto per cápita, (*Linv*) y (*Lbls*) son la inversión en capital físico y en bienes de larga duración para apoyo a los servicios de salud y (*Lmp*) es una variable de capital humano. Los signos debajo de cada variable se refieren al impacto esperado de cada variable en el producto, es decir corresponden a los signos esperados de las derivadas parciales del producto ante cambios en cada uno de los determinantes. Así, nuestro modelo establece que la inversión en capital físico y en bienes de larga duración tanto en salud como en capital humano tienen un impacto positivo en el producto per cápita. (Barro, 2000).

Ahora bien, para estimar este modelo mediante técnicas de panel dinámico a nivel provincial se construyó una base de datos de corte longitudinal aprovechando el hecho de que es posible tener datos para cada una de las 22 provincias del Ecuador para el período 2002-2006. Este modelo permitirá capturar la heterogeneidad no observable entre agentes económicos y en el tiempo; lo cual no se puede detectar mediante los modelos de series de tiempo o de corte transversal. Así mismo se puede realizar un análisis más dinámico al incorporar la dimensión temporal de los datos e ingresar un mayor número de observaciones. Debido a que no siempre se contó con todos los datos fue necesaria la desaparición de algunas provincias de la muestra. En total contamos con 22 provincias para 5 años, es decir 110 observaciones en total. En el cuadro 1 se describen las variables que se usarán para estimar el modelo en la siguiente sección.

Cuadro 1
Variables utilizadas

Variable de Estado	LY= Logaritmo del PIB per cápita real i: número de provincias del Ecuador
Variables de Elección	Linv= Logaritmo de inversión en capital físico
	LBlds= Logaritmo de inversión en bienes de larga duración en salud
	Lmp= Logaritmo de matrícula primaria

Fuente: Elaboración propia.

III. Estadística descriptiva y hechos estilizados

Las regiones del Ecuador se caracterizan por una alta heterogeneidad.¹ Examinaremos esta característica desde distintas perspectivas; por niveles de ingreso per cápita y por tasas de crecimiento. En primer lugar, clasificamos las provincias en dos grupos uno de altos ingresos y otro de bajos ingresos con base en la mediana² de la distribución del producto per cápita, como se muestra a continuación en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Tasa de crecimiento del PIB per cápita en provincias
de altos y bajos ingresos (porcentajes)

<i>Nivel de Ingresos</i>	<i>Provincias</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación Estándar</i>
Altos	Azuay, Chimborazo, Cotopaxi, Esmeraldas, Galápagos, Guayas, Orellana, Pastaza, Pichincha, Sucumbíos, Tungurahua.	6.42	6.62
Bajos	Bolívar, Cañar, Carchi, El Oro, Imbabura, Loja, Los Ríos, Manabí, Morona Santiago, Napo, Zamora Chinchipe.	1.47	0.27

Nota: Se clasificaron con base en la mediana del PIB per cápita

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del Banco Central de Ecuador.

Se puede observar que las tasas de crecimiento son muy dispares 6.42 para las provincias de altos ingresos y 1.47 para las provincias de bajos ingresos.³ Asimismo la variabilidad del producto es muy grande para los dos grupos, lo cual demuestra que no sólo hay una gran desigualdad en el crecimiento de las provincias sino que también existe notable variación del producto en aquellas que crecen a tasas mayores. Esto es, las de bajos ingresos casi no crecen, mientras que las de altos ingresos crecen a ritmos acelerados pero con mayor vulnerabilidad ante choques externos.

Cabe destacar que las tres provincias que se encuentran por encima de la mediana y que pueden considerarse como las de mayor crecimiento son: Orellana (22.58%), Sucumbíos (15.05%) y Galápagos (7.65%). Las dos primeras presentan un significativo crecimiento per cápita, lo cual no es extraño dado que en estas regiones se encuentran los principales pozos petroleros que son la principal fuente de ingresos del país. En Galápagos en cambio el alto ritmo de crecimiento puede atribuirse a la gran afluencia turística.

¹ La existencia de heterogeneidad en las provincias del Ecuador se verifica empíricamente en el cuadro 1 y en las gráficas de esta sección.

² La mediana se utilizó como un criterio estadístico para dividir las provincias dado que la distribución empírica del producto es sesgada hacia la derecha, lo cual permite diferenciar las provincias de manera insesgada. Existen otras metodologías para clasificar los niveles de desigualdad en términos de desarrollo y de producto como son las líneas de pobreza, sin embargo aquí utilizamos una metodología netamente estadística que caracteriza los grupos y así encontrar patrones y tendencias útiles para nuestro análisis.

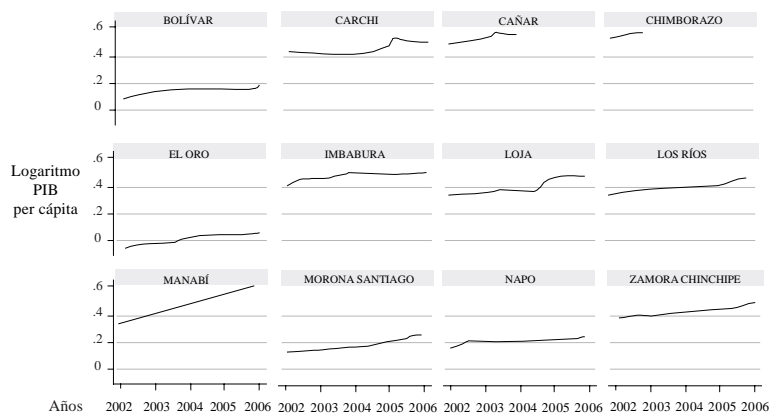
³ La varianza transforma todas las distancias a valores positivos elevándolas al cuadrado, con el inconveniente de elevar consigo las unidades de los datos originales. La desviación estándar soluciona el problema obteniendo la raíz cuadrada de la varianza, consiguiendo así, un valor similar a la desviación media.

Otras provincias de altos ingresos son las provincias de Esmeraldas, Guayas, Pichincha, y Azuay. La primera presenta una elevada tasa de crecimiento del PIB per cápita debido a que en esta se encuentra la principal refinería de petróleo, mientras que las otras tres son zonas urbanas donde se concentran actividades como el comercio, la industria, la administración central y las exportaciones. Por otra parte, las provincias con menor crecimiento son El Oro (0.98%), Morona Santiago (1.20%) y Bolívar (1.18%). Este ritmo de crecimiento tan bajo está asociado al tipo de actividades económicas más tradicionales que estas provincias han desarrollado históricamente.

La existencia de una fuerte heterogeneidad en el PIB per cápita entre las provincias del Ecuador se puede confirmar mediante el análisis gráfico por provincia de las figuras 1 y 2, que muestra la gran diferencia en los niveles de ingreso para cada región.

Figura 1

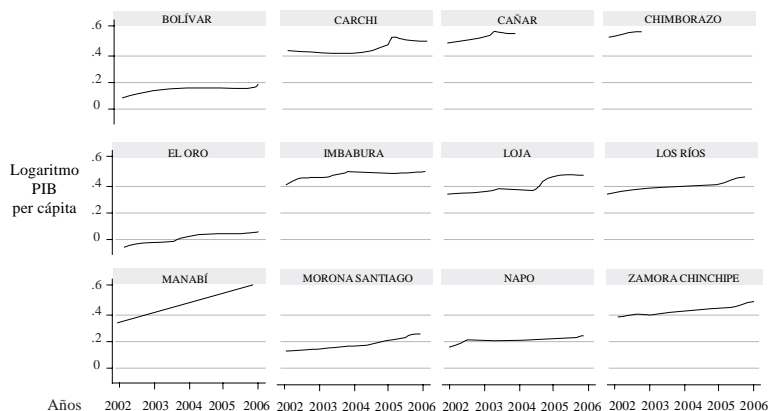
12 PIB per Cápita de las provincias que se encuentran por encima de la mediana (dólares)



Fuente. Estimaciones propias con base en datos del Instituto de Estadística del Ecuador

Figura 2

PIB per Cápita de las provincias por debajo de la mediana (dólares)



Fuente. Estimaciones propias con base en datos del Instituto de Estadística del Ecuador

Para el año 2002 el PIB per cápita exhibió diferentes patrones en las regiones del país. Así, en la región de la Costa las provincias de más alto ingreso son la de Guayas con más de 8,027 dólares seguida de Manabí con 1,766.8 y Esmeraldas con aproximadamente 1,034. En la región de la Sierra, la provincia con mayor crecimiento fue Pichincha con 7,129 seguida por Azuay con 1,885 dólares. En la región Amazónica, Sucumbíos con 2,014 y Orellana con 1,695. En cambio las provincias de Napo, Zamora Chinchipe, Galápagos y Bolívar presentaron los índices de ingreso más bajos. En conclusión podemos decir que existe una gran heterogeneidad entre las provincias del Ecuador.

IV. Los determinantes del crecimiento económico provincial en el Ecuador 2002-2006: Un enfoque de panel dinámico

En esta sección estimamos el impacto de corto y de largo plazo de los determinantes del crecimiento económico para una muestra de 22 provincias del Ecuador en el período 2002-2006. Antes de presentar los resultados del modelo de panel, en el cuadro 3 se ilustra la evolución promedio de cada una de las variables para dos distintos niveles de ingreso provincial, específicamente para provincias de altos y bajos ingresos. Lo anterior con la finalidad de encontrar algunos hechos estilizados a nivel regional que sean de utilidad para la modelación e interpretación posterior.

13

Cuadro 3
Evolución promedio del producto per cápita y sus determinantes
en las provincias del Ecuador 2002-2006 (Tasas medias de crecimiento)

<i>Variables</i>	<i>Todas las provincias</i>	<i>Ingresos Bajos*</i>	<i>Ingresos altos</i>
Producto (LY)	3.3	3.7	3.2
Inversión LInv	3.5	3.1	3.9
Capital Humano (matrícula) Lmp	2.1	1.8	2.9
Inversión en Salud LBlds	6.8	8.3	4.8

*Se clasificó a las provincias con base en la mediana de la distribución del producto per cápita.

Fuente: Estimaciones propias con base en datos del Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema Integrado de Indicadores Sociales y Ministerio de Educación del Ecuador.

La lectura de estos datos muestra que las provincias de ingresos altos se caracterizan por tener una mayor inversión en capital físico (*Linv*) y capital humano (*Lmp*) (3.9% y 2.9% respectivamente) que las de bajos ingresos, lo cual sugiere que la acumulación de capital físico y humano está asociado de manera positiva con un mayor producto per cápita en las provincias del Ecuador, tal y como lo especifica la teoría del crecimiento económico.

Por otra parte, podemos observar que las provincias con ingresos bajos se caracterizan solo por una alta inversión en bienes durables para servicios de salud (*Lblds*), pero en inversión en capital físico y humano están siempre por debajo de las provincias de altos ingresos.

Ahora bien, con la finalidad de determinar los impactos cuantitativos de corto y de largo plazo de cada uno de los determinantes del producto per cápita se estimó la ecuación (1), especificada en la sección anterior, con los datos de las provincias del Ecuador. El método de estimación utilizado fue el SYS-GMM de Arellano y Bover (1995) con un panel no balanceado que incluye sólo 22 provincias. Este método implica estimar un sistema de ecuaciones tanto en primeras diferencias como en niveles, donde los instrumentos para las series en niveles son valores rezagados de las series en primeras diferencias. Dado que se busca estimar la dinámica del largo plazo del fenómeno no se utilizan los estimadores tradicionales de efectos fijos y aleatorios cuyas estimaciones son segadas e inconsistentes en la presencia de rezagos en el modelo. El método estimación SYS-GMM para datos de panel permite controlar por efectos individuales, resolver la posible endogeneidad de los regresores, típica en ecuaciones del producto per cápita, y enfrentar el problema de los instrumentos débiles, que surge frecuentemente en paneles dinámicos. Los resultados se presentan en el cuadro 4 a continuación.

14

Cuadro 4
Determinantes del crecimiento (GMM-SYS) Corto plazo

	<i>Muestra global</i>	<i>Provincias ingresos bajos</i>	<i>Provincias ingresos altos</i>
Logaritmo inversión	0.8727 (0.146)	0.4964 (0.1081)	0.435 (0.0964)
Logaritmo Bienes larga duración salud	0.0358 (0.0148)	0.0383 (0.0094)	0.0428 (0.0193)
Logaritmo matrícula secundaria	0.1985 (0.082)	0.0735 (0.0349)	0.2361 (0.1174)

Nota: efectos en el período t .

Fuente: Estimaciones propias con base en datos del Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema Integrado de Indicadores Sociales y Ministerio de Educación del Ecuador.

Cuadro 5
Determinantes del crecimiento (GMM-SYS) Largo plazo

	<i>Muestra global</i>	<i>Provincias ingresos bajos</i>	<i>Provincias ingresos altos</i>
Logaritmo inversión	0.8727 (0.146)	0.8042 (0.272)	0.3454 (0.0775)
Logaritmo Bienes larga duración salud	0.0358 (0.0148)	0.0621 (0.0219)	0.034 (0.0159)
Logaritmo matrícula secundaria	0.1985 (0.082)	0.11913 (0.0511)	0.1874 (0.027)

Nota: Efectos que resultan de la solución de largo plazo del sistema.

Fuente: Estimaciones propias con base en datos del Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema Integrado de Indicadores Sociales y Ministerio de Educación del Ecuador.

Los resultados del cuadro 4 y 5 permiten confirmar las hipótesis iniciales planteadas en la ecuación (1) sobre los determinantes del crecimiento del producto per cápita. De hecho, podemos concluir que una mayor inversión en capital físico, capital humano y en bienes de larga duración en servicios de salud tiene un impacto positivo en el producto per cápita, tanto en el corto como en el largo plazo para ambos tipos de provincias. Cabe destacar que casi todas las variables tienen impactos positivos muy similares para las submuestras y la muestra completa, y van de acuerdo a nuestro modelo teórico.

Cuadro 6
Pruebas de Correcta Especificación del Modelo⁴

	<i>Muestra global</i>	<i>Provincias ingresos bajos</i>		<i>Provincias ingresos altos</i>	
Wald (joint): [0.000]	50.68	96.5	[0.000]	206	[0.000]
Wald (dummy): [0.000]	15.00	39.04	[0.000]	15000	[0.000]
Sargan test: [1.000]	0.6704	21.66	[0.117]	12.78	[0.689]
AR(1) test: [0.011]	-2.540	-2.301	[0.021]	-1.961	[0.050]
AR(2) test: [0.541]	0.6108	1.085	[0.278]	-1.752	[0.080]

Fuente: Estimaciones propias con base en datos del Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema Integrado de Indicadores Sociales y Ministerio de Educación del Ecuador.

Sin embargo, cabe destacar algunos hallazgos importantes. En el caso de la inversión en capital físico, se puede encontrar que en el largo plazo tiene un mayor impacto para las provincias de bajos ingresos (0.8042) mientras que para las provincias de altos ingresos el impacto de largo plazo es menor (0.3454). Esto último sugiere que existe la necesidad de llevar a cabo un esfuerzo de acumulación intensiva de capital físico en las provincias de bajos ingresos para que alcancen un nivel de producto adecuado, dado que la inversión es el factor que más impacto tiene en el largo plazo para estas provincias.

En el caso del capital humano se obtuvo que, en el largo plazo, ambos tipos de provincias responden de manera sensible ante un aumento en la matrícula de nivel primaria, así que la inversión en capital humano es altamente recomendable para que ambos tipos de provincias tengan un mayor crecimiento de largo plazo. En el corto plazo, las provincias de altos ingresos son más sensibles ante aumentos en la inversión en capital humano y físico (0.236 y 0.435); mientras que las de bajos ingresos son más sensibles ante cambios en la acumulación de capital físico (0.496).

Respecto a la acumulación de infraestructura de apoyo a la salud se encontró que, tanto en el corto como en el largo plazo, los impactos son positivos, significativos y similares para

ambos tipos de provincias, así que es importante la inversión complementaria en este tipo de bienes para apoyar el crecimiento per cápita de las provincias de Ecuador.

V. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha sostenido la hipótesis de que la inversión en capital humano, que incluye la inversión en educación y en infraestructura para apoyar el desarrollo del capital humano, juega un papel muy importante en la evolución del PIB per cápita a nivel provincial en Ecuador tanto en el corto como en el largo plazo. De hecho, sostenemos que entre los determinantes fundamentales del producto regional no solo se debe incluir la inversión en capital físico y la población; ya que también otras variables asociadas al capital humano tendrían un impacto importante, tal como la inversión en bienes de larga duración en salud.

16 Los resultados de nuestro modelo econométrico muestran que existe una asociación positiva con el producto para dos submuestras que consideran provincias de altos y bajos ingresos. Es decir, la inversión física, la inversión en capital humano y la inversión en infraestructura y bienes que favorecen el desarrollo de la salud tienen un impacto positivo y significativo en el nivel de corto plazo y de largo plazo del producto per cápita.

Las principales contribuciones de este trabajo son dos. En primer lugar, se ofrece evidencia empírica robusta de que el crecimiento económico de las provincias del Ecuador se ve impactado positivamente, tanto en el largo como el corto plazo, por el capital humano y por la inversión en infraestructura básica, así como por el gasto en bienes durables para el mejoramiento de los servicios de salud. Sin embargo, la inversión en capital físico genera un mayor impacto en las provincias de bajos ingresos en el largo plazo.

La segunda contribución de este trabajo es la aplicación de la metodología econométrica de panel dinámico para el análisis de los determinantes del crecimiento económico a nivel de regiones en Ecuador. El uso de este tipo de modelos en la literatura al respecto es escaso aunque representa una de las formas más prometedoras de estudiar los fenómenos económicos a nivel desagregado, ya que permiten explotar de manera más apropiada la riqueza de la información y tomar en cuenta la heterogeneidad individual que frecuentemente se ignora en los estudios de series de tiempo. Aún más, se debe precisar que para el caso del Ecuador no existe un estudio empírico similar que pueda servir de parámetro de referencia sobre el tema.

Estos resultados se refuerzan dado que un análisis minucioso de los hechos estilizados permite concluir que las provincias que se caracterizan por tener un alto nivel de ingresos son aquellas que observan una alta tasa de matriculados en estudios básicos y una mayor inversión en capital físico en el largo plazo, tales como las provincias de Manabí, Azuay, Chimborazo,

⁴ Las pruebas incluyen las de correcta especificación de los efectos temporales e individuales (Wald), la de sobre identificación (Sargan) y las pruebas de autocorrelación. De acuerdo a los valores críticos de estas pruebas nuestro modelo está correctamente especificado.

Cotopaxi, Esmeraldas, Galápagos, Guayaquil, Orellana, Pichincha, Tungurahua. Por otro lado, se encontró que el resto de las provincias, que son de bajos ingresos, se caracterizan por tener bajos niveles de inversión en capital físico y capital humano. Así, este hallazgo sugiere que la gran disparidad económica entre las provincias se pueden atribuir, en parte, a la ausencia de inversión en los dos componentes básicos del capital humano: educación y salud en las provincias de bajos ingresos. Lo que indica que se debe invertir más recursos en tales sectores con el fin de impulsar un mejor desarrollo en el país.

Bibliografía

- Arellano, M. y S. Bond (1991). "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies*, Blackwell Publishing, vol. 58, núm.2, pp. 277-297.
- Arellano, M. y O. Bover (1995). "Another look at the instrumental variable estimation of error component models", *Journal of Econometrics*, vol. 68, pp. 29-52.
- Banco Central del Ecuador (2008). *Información Estadística Mensual*, núm.1882.
- Banco Central del Ecuador (2008). *Boletín Anuario 2007*, núm. 29.
- Banco Central del Ecuador (2002). *Setenta y Cinco Años de Información Estadística 1927-2002*, Quito: BCE.
- Barro, R. (2000). "Education and economic growth", *Mimeo, Harvard University*.
- Caselli, F., G. Esquivel y F. Lefort (1996). "Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics", *Journal of Economic Growth*, vol. 1, núm. 3, pp. 363-389.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press
- Fort, R. y R. Ruben (2006). "Land Inequality and Economic Growth: A Dynamic Panel Data Approach", *International Association of Agricultural Economists: 2006 Annual Meeting*.
- Grossman, G. y E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: MIT Press.
- Islam, N. (1995). "Growth Empirics: A Panel Data Approach", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, núm. 4, pp. 1127-1170.
- Levine, R. y D. Renelt (1992). "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions", *American Economic Review*, vol. 82, pp. 942-963.
- Li, X., Greenaway, D. y R. Hine (2005). "Importaciones de Servicios y crecimiento económico: Un análisis dinámico de panel", *Competitividad e internacionalización de los servicios en los países europeos*, núm. 824, pp. 7-23.
- Loayza, N. (1994). "A test of the international Convergence Hypothesis Using Panel Data", *Policy Research Working Paper*, Núm. 1333, The World Bank.
- Lucas, R. E, Jr. (1988). "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp.3-42.
- Mitnik, O. (1998). "Educación y Crecimiento Económico Provincial en Argentina", *Revista de análisis económico*, vol. 14, núm. 2, pp. 45-86.
- Ramsey, F. (1928). "A Mathematical Theory of Saving", *Economic Journal*, vol. 38, pp. 543-559.
- Solow, R. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-69.

Direcciones electrónicas de bases de datos:

Base de datos del Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador, <http://www.mef.gov.ec> (http://mef.gov.ec/portal/page?_pageid=1647,175281&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Estadísticas Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec> (<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>)

Ministerio de Educación del Ecuador, <http://www.educacion.gov.ec> (<http://www.educacion.gov.ec/CNIE/index.php?opt=est&est=T&periodo=20092010>)

Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, <http://www.siise.gov.ec> (<http://www.siise.gov.ec/IPublicaciones.htm>)

SOBRE LA INCURRENCIA AL DÉFICIT EN PERIODOS PRESIDENCIALES

(Recibido: abril/2010 – aprobado: junio/2010)

Raúl Moreno Gómez*

19

Resumen

El Estado juega un papel muy importante como mecanismo de corrección de los desajustes que se generan de manera sistemática en la economía, como lo son los desequilibrios macroeconómicos, problemas de sesgos en el nivel de ingreso, déficits, entre otros; para este fin, recurre a ciertas herramientas que si bien pueden atenuar los problemas, podría, por un mal manejo de las políticas y diferencias en los intereses políticos y sociales, empeorarlas a largo plazo.

Este trabajo se centra en la importancia del Estado en el buen manejo de los recursos públicos para asegurar el logro de los tres puntos clave para el desarrollo de México y de la sociedad mexicana: el crecimiento económico y la generación de empleos, el desarrollo social que comprende buena educación, salud y combate a la pobreza y por último, la seguridad Pública y procuración de la justicia (que va tomando mayor importancia).

Si bien la participación del Gobierno en el cumplimiento de estos aspectos que son fundamentales, no es la panacea del crecimiento, su gran virtud reside en la capacidad de no solo redistribuir sino de reordenar la composición del gasto y por tanto, la demanda agregada.

La evidencia nos muestra que a través del tiempo, los desajustes (déficits) se van comportando de cierta manera que no facilita el pleno crecimiento económico, y cómo estos déficits están correlacionados con factores sociopolíticos además de su contraparte económica. Lo cual se mostrará a lo largo de este trabajo.

Palabras clave: Déficit Público, Política fiscal, Ciclo político.

Clasificación: JEL: E62, H50, H60

* Alumno de la licenciatura en Economía. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.

Introducción

Este trabajo se centra en el papel que juega el Estado en la distribución del ingreso, ya que éste influye de manera directa en el PIB per cápita de un país y en la desigualdad de ingreso; que por medio de la orientación de ciertos instrumentos fiscales se pueda lograr en México una mejor distribución del ingreso.

Este análisis se refiere al comportamiento del Estado frente a sus ingresos y gastos principalmente dirigidos directamente a un sector que no es, en ningún aspecto, productivo; el presupuesto dirigido a financiar las campañas electorales, donde se mostrará que no sólo es ineficiente, sino que ha ido aumentando significativamente a partir de la última década, que no corresponde a ningún otro factor que es el cambio de dirección y de prioridades a la llegada del PAN a la presidencia.

20

El trabajo se divide en tres partes, en la primera se presenta un modelo keynesiano básico para determinar de qué depende el nivel de ingreso de un país; en la segunda parte se analiza el caso particular de la economía mexicana en cuanto al sistema impositivo y su aplicación en el gasto gubernamental, para definir cómo influye en las variables importantes para una mejor distribución del ingreso. En la tercera y última parte, una vez hecha la mención de la estructura fiscal mexicana se plantea una reordenación de instrumentos fiscales para la redistribución del ingreso y la disminución del desempleo, así como la clarificación del aumento en el gasto en financiamiento electoral.

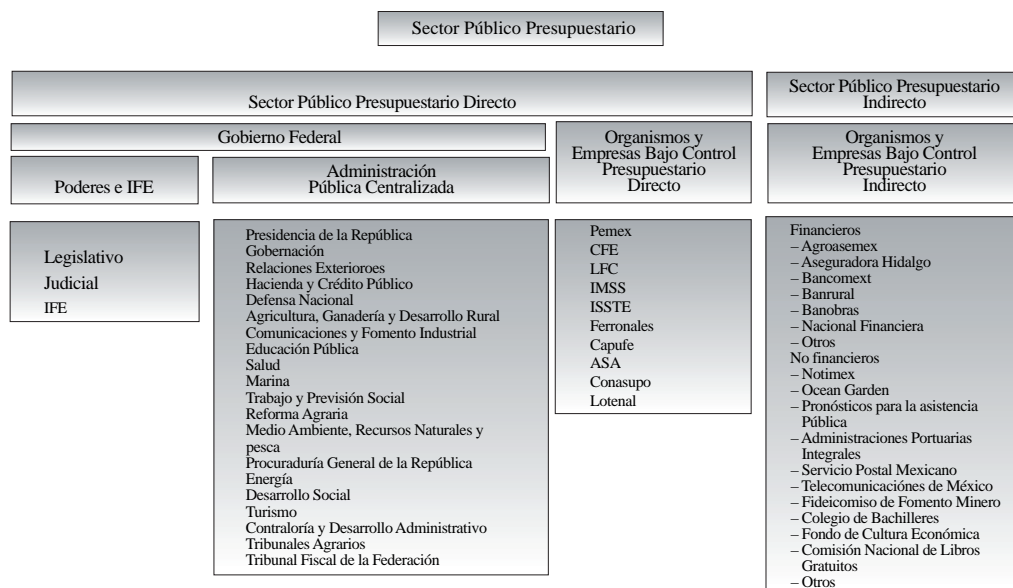
El Estado destina parte de sus ingresos al financiamiento de las campañas que están a cargo del Instituto Federal Electoral (IFE), la estructura de los gastos del gobierno se muestra en la siguiente tabla.¹

Normalmente, es muy cuestionable la dirección que debe tomar la política económica, dada la escasez de estudios sobre los efectos reales que tiene en el nivel de ingreso.

El objetivo fundamental de este artículo es precisar las variaciones que se generan en el modelo de una economía básica al aplicar principalmente política fiscal para poder adecuar este modelo a una situación más realista.

¹ Cámara de diputados. H. Congreso de la Unión, Secretaría General, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Palacio Legislativo, agosto 2000. Pág. 3.

Tabla 1
Organigrama del Sector Público Presupuestario



Fuente: Aspectos Generales del Análisis Presupuestal en México.

1. Análisis de la política fiscal en un modelo keynesiano

Partimos de un modelo keynesiano básico en el que se produce un único bien, no hay sector externo, el gasto de gobierno es exógeno; toda la producción está dirigida a dos sectores: consumo e inversión, en el cual la inversión es vista de manera residual con el consumo, es decir la inversión es igual al ahorro y el ahorro es igual a la producción menos consumo, es decir lo que no se consume se ahorra.

En términos prácticos tenemos:

$$Y = C + I$$

con $C = f(Y) = a + bY$ donde a es el nivel de consumo que no depende del ingreso, b es la propensión marginal a consumir (PMgC),² I es autónoma.

Para lo cual encontraremos el equilibrio definido como la producción determinada en términos físicos que depende del consumo y la inversión.

$$Y = a + bY + I$$

² PMgC se refiere a la Propensión Marginal a Consumir, que es la parte que se destina a consumo al adquirir una unidad adicional en el ingreso.

$$Y = \frac{a + I}{1 - b}$$

Determinación de las variables de impacto sobre el ingreso

Indagaremos en la determinación de los multiplicadores de tipo keynesiano que influyen sobre el nivel de ingreso.

Multiplicador de la inversión sobre el ingreso

$$\frac{dy}{dI} = \frac{1}{1 - b}$$

$$\frac{dy}{da} = \frac{1}{1 - b}$$

22

$$\frac{dy}{dI} = \frac{dy}{da} = \frac{1}{1 - b}$$

Ampliación del modelo para incluir G

$$Y = C + I + G \text{ con } \bar{G}, \bar{I}$$

$$Y = a + bY + I + G$$

$$Y = \frac{a + I + G}{1 - b}$$

Multiplicador de \bar{G}

$$\frac{dY}{dG} = \frac{1}{1 - b}$$

Recaudación Fiscal

Con el gobierno se cobran dos tipos de impuestos: impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto sobre el valor agregado (IVA)

Afectando al consumo y el ingreso disponible.

$$C = a + bYdC$$

$$Yd = (1 - ty)Y - tc + R$$

Con ty que mide el impuesto sobre la renta, tc el impuesto al consumo (IVA) y R son las transferencias. Por lo tanto, al sustituir el ingreso disponible en la ecuación del ingreso, se tiene:

$$Y = a + b [(1 - ty) Y - tc + R] + I + G$$

$$Y = a + bY - btyY - btc + bR + I + G$$

$$Y = \frac{a - btc + bR + I + G}{1 - b + bty}$$

Caso 1 → se recauda solo del ISR, por lo que:

$$ty = 0$$

$$Y = \frac{a - btc + bR + I + G}{1 - b}$$

Multiplicador

$$\frac{Y}{tc} = \frac{-b}{1 - b}$$

Demostración del presupuesto equilibrado

Lo gastado por G = lo recaudado → presupuesto equilibrado

Condición:

$$\frac{Y}{G} = \frac{Y}{ts}$$

$$\frac{1}{1 - b} + \frac{-b}{1 - b} = \frac{1 - b}{1 - b} = 1$$

La suma de multiplicadores es igual a 1.

Caso 2

Todo es recaudado por el IVA a diferencia del impuesto proporcional sobre el ingreso.

Tomando en cuenta que la política fiscal tiene una mayor eficacia con la tasa impositiva que tiene un mayor efecto con la existencia de un impuesto proporcional sobre el ingreso, el resultado de la política pública del Estado genera variaciones en el nivel de ingreso de manera independiente de toda actuación gubernamental, a este hecho se le conoce como estabilizadores automáticos que permiten en una economía que se comporta cíclicamente suavizar las variaciones en el nivel de ingreso. Este hecho tiene su contraparte dado que cuando la economía está en recesión, el estabilizador automático suaviza la caída en el nivel de ingreso, sin embargo, cuando la economía está en un auge el estabilizador automático contrae el nivel de ingreso.

“la existencia de un sector público, financiado con un impuesto proporcional sobre el ingreso, nos permite demostrar un gran número de cuestiones definitivamente importantes para la política fiscal”³

Para ejemplificar tal hecho supongamos que nuestro impuesto proporcional sobre el ingreso resulta en un multiplicador de la inversión que está dado por:

$$\frac{dy}{dG} = \frac{1}{1 - b + bty}$$

Sin el impuesto proporcional sobre el ingreso estaría dado por:

$$\frac{Y}{G} = \frac{1}{1 - b}$$

Si al multiplicador sin el impuesto proporcional sobre el ingreso le restamos el multiplicador que incluye el impuesto proporcional sobre el ingreso obtendremos el efecto que tiene el estabilizador automático sobre el multiplicador puro sobre el ingreso.

$$k = \frac{1}{1 - b} - \frac{1}{1 - b + bty}$$

Donde k es el estabilizador automático.

Aplicación de la política fiscal

Tomando en cuenta que toda acción de política está sujeta o condicionada a la legislatura nacional, toda acción gubernamental está dirigida con fines políticos y partidistas dada la estructura del país, con base a una estructura sexenal en la que la política fiscal es el principal instrumento utilizado para alterar el nivel de ingreso; aclarando esta situación por medio de un ejemplo sencillo sería en el periodo de elecciones cuando los candidatos definen sus propuestas con base a instrumentos fiscales de carácter expansivo, aumentando el gasto público para influir en el PIB. Pero los agentes consumidores no perciben este estímulo tanto como una reducción impositiva; el candidato con intención de quedar bien en la sociedad aplica simultáneamente esta reducción de impuestos haciendo insostenible el aumento en el gasto de gobierno. Si bien esta situación es aceptable en el corto plazo, en el caso de que dicho candidato ganara a lo largo de su periodo, a no ser, de que el déficit generado por la campaña sea monetizado, generará insostenibilidad en el presupuesto e inflación.

Reordenación de la política fiscal orientada a la redistribución del ingreso

La intervención que realiza el Estado en la vida económica es un tema muy delicado, por su interdependencia, o mejor dicho, por su limitación a la actuación de la estructura política.

³ Alan Peacock y G. K. Shaw, La Teoría Económica de la Política Fiscal, pág. 51

El Estado es un agente fundamental en el funcionamiento de la economía ya que por medio de éste se canalizan altas proporciones del ingreso a diferentes sectores.

El Estado controla y maneja diferentes instrumentos de política económica a través de los cuales define objetivos que son particularmente vinculados con el funcionamiento óptimo de la economía a partir de la relación entre los agentes, tanto consumidores como productores.

Por medio de estos instrumentos, el Estado puede generar beneficios o pérdidas a diferentes grupos sociales.

Por lo tanto, el Estado no es un agente neutro desde el punto de vista distributivo.

Como ya mencionamos, el Estado tiene la capacidad de acentuar las tendencias en las fluctuaciones sobre el nivel de ingreso, como es el caso de los estabilizadores automáticos.

En el caso particular de México, que se caracteriza por ser un país con una economía en desarrollo, en el cual hay un nivel relativamente bajo del ingreso per cápita y se presenta un serio problema en las desigualdades en la distribución, el papel del Estado se torna un tanto conflictivo con el eficaz funcionamiento del sistema económico.

En esta sección se pretende demostrar que la política fiscal está orientada por la estructura política, es decir, que toda actuación del Estado está limitada a cumplir con los “caprichos” políticos.

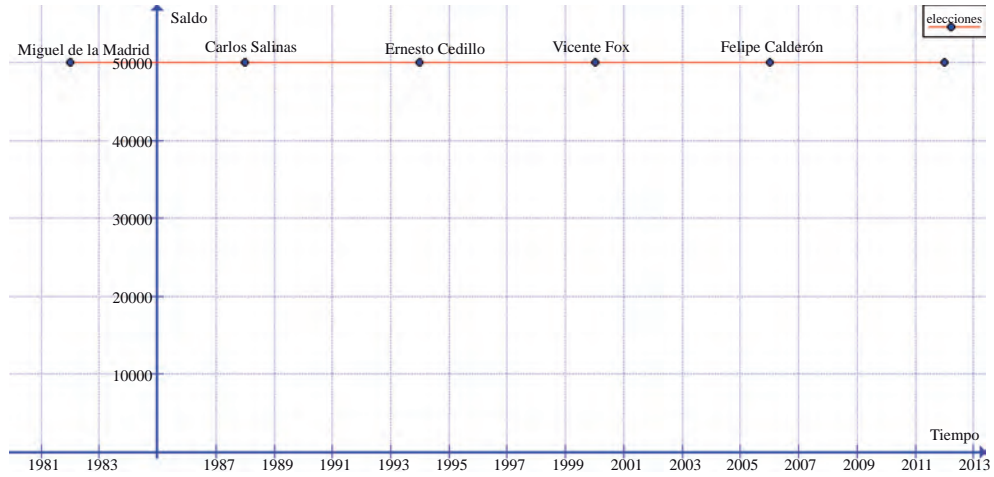
Con esto se quiere verificar lo antes mencionado acerca de la tendencia al déficit en periodos electorales, utilizando datos mensuales obtenidos del INEGI para el periodo de 1986-2009. Entre 1971 y 1981 la economía mexicana creció a una tasa media anual de 6.7%. El motivo de este crecimiento fue el gasto publico deficitario y el auge del petróleo apalancados por el endeudamiento externo. Así el déficit del sector publico pasó de 2.5% de PIB en 1971 a 14.1% en 1981, para acelerar aún más en 1982 a 16.9%, por lo cual, este auge en el crecimiento del PIB por un gran déficit no nos permite aislar el déficit vinculado solamente con los periodos electorales.

El periodo 1986-2009 comprende diferentes legislaturas que nos permiten ver claramente esta situación por el importante hecho del cambio de gobierno y por tanto la forma de aplicar políticas económicas en el país, al pasar de más de 50 años de gobierno priísta a un gobierno estructurado por una vertiente completamente neoliberal.

Estos periodos presidenciales comprenden, como se ilustra a continuación, la segunda parte del periodo presidencial de Miguel de la Madrid 1986-1988, todo el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994, el periodo de Ernesto Zedillo Ponce de León 1994-2000, el periodo de Vicente Fox Quesada 2000-2006 y por último el actual gobierno de Felipe Calderón Hinojosa 2006-2012.

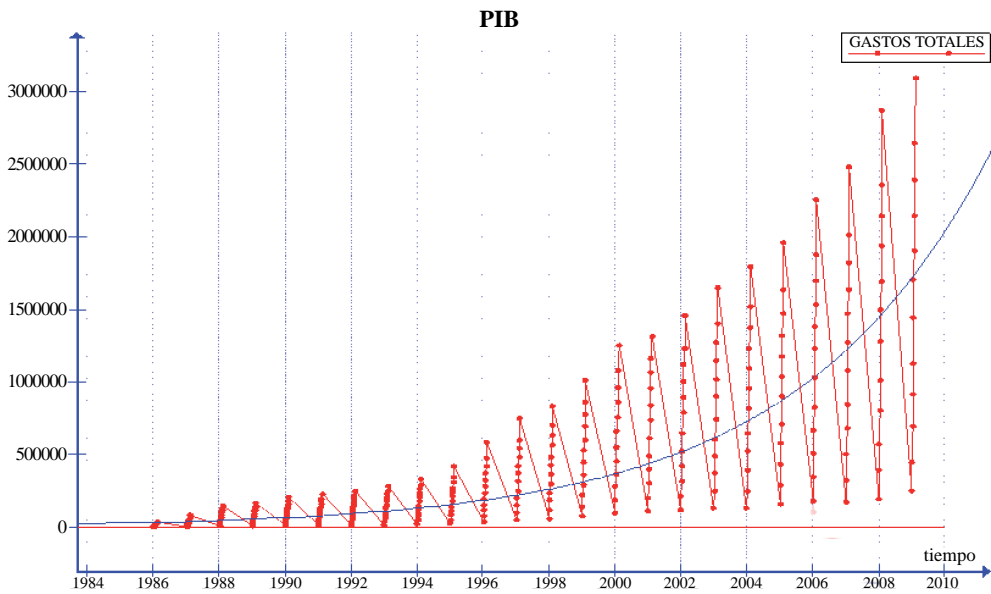
En la gráfica1 se puede ver que el aumento del gasto comenzó principalmente a partir de 1998, dos años antes de que terminara el periodo presidencial de Ernesto Zedillo, estos dos años corresponden al periodo de campaña anterior a las elecciones federales en las que se elige a los diputados y senadores, y de elecciones internas de cada uno de los partidos.

Figura 1
periodos presidenciales



Fuente: Elaboración propia con base en datos históricos.

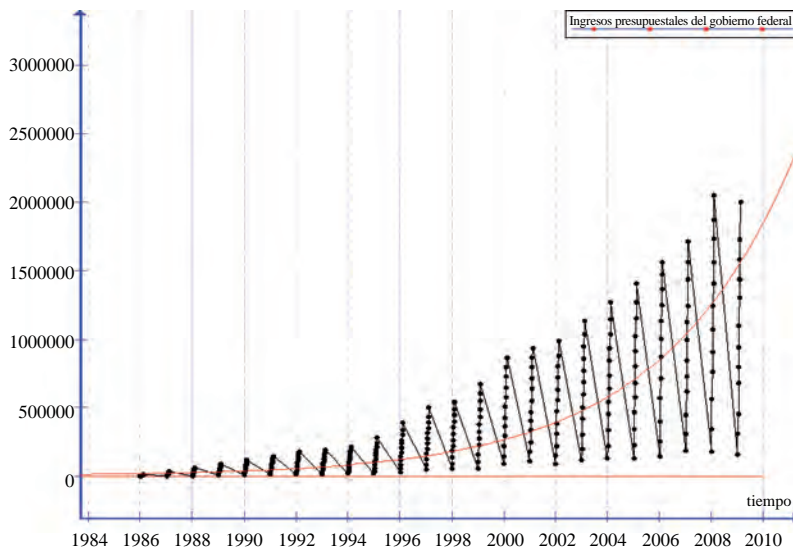
Gráfica 1
Gasto Total del Sector Gubernamental



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI sobre gastos totales del sector público.

Anterior a 1998 podemos ver una tendencia al gasto presupuestal considerablemente bajo⁴ y estable de fluctuaciones. Si comparamos esta gráfica con los datos del ingreso presupuestal podemos ver que guardan bastante relación, dado que un nivel de gasto mayor debe ir acompañado de una recaudación mayor,⁵ esto también explica un hecho de suma importancia, que es la demostración cuantitativa de la estructura de política económica propuesta e impuesta por el gobierno del PAN, que se fundamenta principalmente en la dependencia del crecimiento económico a la aplicación de impuestos, por medio de política fiscal expansiva con una combinación de aumento de gasto, como lo vimos en la gráfica anterior y aumento en los impuestos, como veremos en la siguiente gráfica, que nos muestra cómo evolucionan los impuestos a través del tiempo, la línea que cruza la serie nos muestra la tendencia de la tasa impositiva, que se mantenía constantemente en equilibrio con el gasto, para impulsar la economía pero justamente en el año 2000 el crecimiento del impuesto comienza a ser exponencial en términos de una función de tendencia solamente, es notable el incremento a partir del gobierno panista.

Gráfica 2
Ingresos Presupuestales totales del Gobierno Federal



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI sobre ingresos del sector público del gobierno federal.

⁴ La línea de tendencia es la línea que cruza la serie, calculada para determinar que ésta es cuadrática.

⁵ Esta relación se especifica como una cointegración entre variables en la cual, ambas series, que dependen de sus rezagos y de los rezagos de la otra variable, convergen al equilibrio en el largo plazo.

Si a esta situación la analizamos por el método propuesto por Keynes de un presupuesto cíclicamente equilibrado, donde se tiene que cumplir con la siguiente condición:

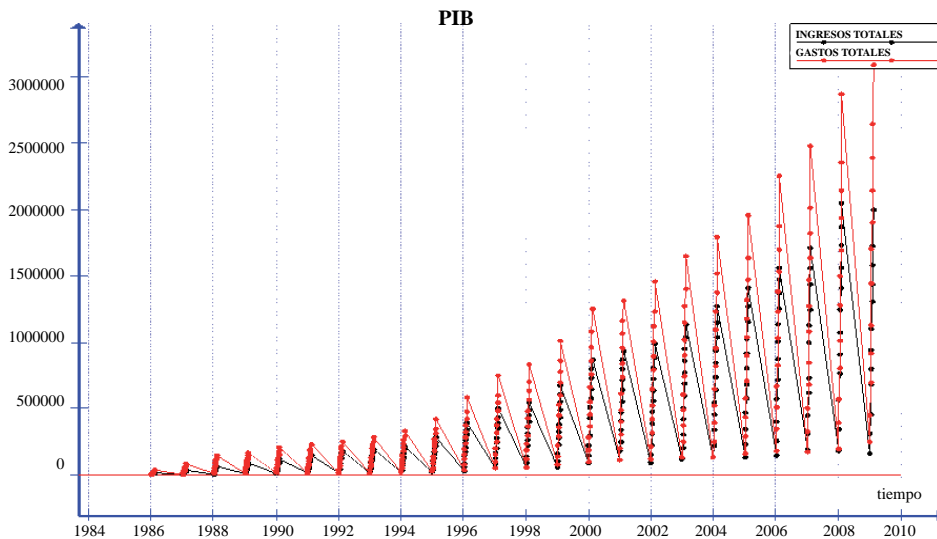
$$\frac{Y}{G} = \frac{Y}{ts}$$

$$\frac{1}{1-b} + \frac{-b}{1-b} = \frac{1-b}{1-b} = 1$$

Para que exista un crecimiento en el nivel de ingreso que sea saludable, el incremento en un peso en el nivel impositivo incrementará adicional al ingreso en un peso por vía del gasto público, lo que nos dice esto es que, gracias a la siguiente gráfica podemos ver si ha sido proporcional el aumento al impuesto con el incremento del gasto.

28 Gráficamente para que se dé esta situación deben ser equivalentes estas dos series, pero si empalmamos las gráficas 1 y 2 del gasto con la de ingreso tenemos:

Gráfica 3
Ingresos y Gastos Totales del Gobierno Federal

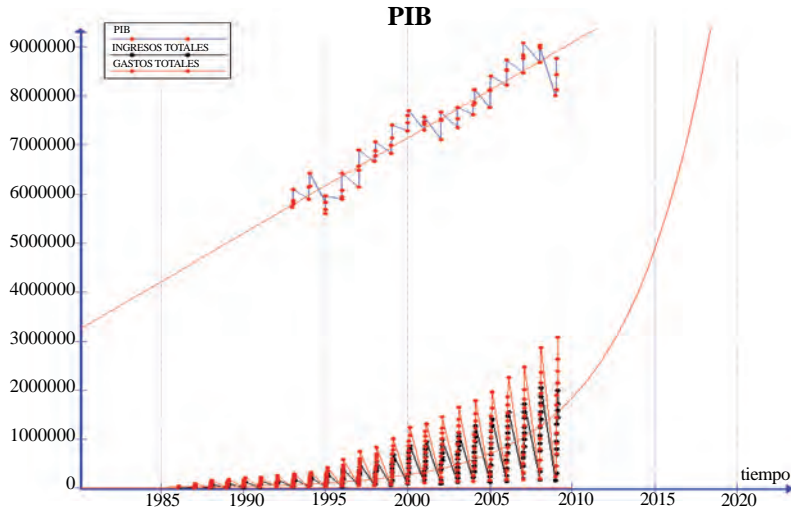


Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI sobre ingresos y gastos del sector público del gobierno federal.

Este empalme es un tanto engorroso de analizar así que para poder ver mejor esta relación sacamos un balance restándole a los ingresos públicos los egresos públicos.

Pero antes e independientemente de los resultados podemos ver claramente el incremento de la participación del sector público en el PIB.

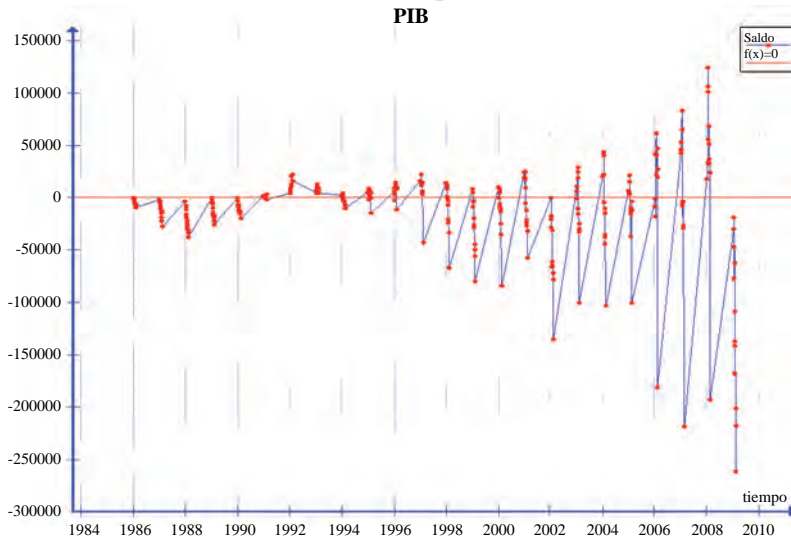
Gráfica 4
Ingresos y Gastos Totales del Gobierno Federal como Proporción del PIB⁶



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI sobre PIB e ingresos y gastos del sector público del gobierno federal.

Una vez que se ha obviado lo anterior podemos presentar el saldo que muestra los periodos en los cuales se verifica en la gráfica la incipiente tendencia al endeudamiento gubernamental en periodos electorales.

Gráfica 5
Saldo Presupuestal PIB



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

⁶ Este empalme es efectivo para el intervalo que comprende de 1993-2010 del PIB.

En términos prácticos esta gráfica nos muestra la relación entre ingreso y gasto, a partir de 1986 que es donde comienzan los datos, hay un déficit gubernamental que se asocia a los 2 últimos años de gobierno del presidente De la Madrid, años como en el caso antes explicado, éstos corresponden a periodos electorales al gobierno de Salinas, pero el déficit no es muy pronunciado y no es muy significativo en su participación del PIB, en 1994 de nuevo se presenta el déficit, aquí comienza una serie de déficits explicados por otras cuestiones, donde no se puede aislar de manera precisa el déficit de las elecciones, pero es notable el incremento en el monto de déficits recurrentes en todo el periodo de Fox y es claro el déficit en el año 2006.

Podemos asegurar que en la serie de la dependencia del saldo presupuestal a periodos electorales, se muestra el ciclo de presupuesto equilibrado a través del tiempo, donde se afecta al inicio del periodo presidencial y se trata de corregir durante periodos intermedios.

A partir de los datos queda de manera implícita la incapacidad del gobierno panista de manejar el erario público y su inexperiencia en el manejo de instrumentos de política fiscal principalmente.

Dada la complejidad de la serie de datos, ya que la trayectoria no es sustancialmente aleatoria e incluso los datos que se recogen en este análisis no son para intervalos cortos de tiempo, lo que intentamos revisar es su comportamiento a largo plazo.

Para esto es necesario conocer la estructura de la serie, que contiene por lo menos uno de los siguientes cuatro componentes: 1) Tendencia Secular, 2) Variación Estacional, 3) Variación Cíclica y 4) Variación irregular o aleatoria. De la cual tan solo nos interesa la parte estacional a seis años.

La tendencia secular es la conducta a largo plazo de la variable durante un periodo de tiempo de longitud prolongada, que refleja la dirección general de la serie que necesariamente es ascendente, descendente o sin tendencia. Por lo que podemos ver, como ya se ha mencionado, tanto los ingresos del sector público como el gasto público tienen tendencia ascendente.

El componente estacional son patrones de comportamiento que tienden a ocurrir de nuevo, regularmente, durante todo el periodo; normalmente se piensa que las variaciones estacionales ocurren cada año. Si la variación estacional no ocurre anualmente, el periodo de recurrencia de éstos será más largo y tendrá por consiguiente un grado de error mayor.

La cuestión es: ¿será posible aislar este componente del comportamiento de la serie para corroborar la recurrencia al déficit cada seis años que corresponda a periodos electorales? O ¿es éste comportamiento de carácter puramente Cíclico?

La variación cíclica es una tendencia a la variación por encima y por debajo de la tendencia de largo plazo, durante un periodo prolongado de tiempo. Este tipo de variaciones abarcan periodos mucho más prolongados que las variaciones estacionales, con frecuencia incluye periodos de tres a cinco años.

En este caso, el ciclo contiene cuatro fases: 1) Alza o expansión, durante el cual el nivel de actividad económica se acelera, 2) el pico, que es el punto en el que la economía encuentra

su punto más alto y comienza a descender el nivel de actividad económica, 3) descenso o contracción, esta fase se caracteriza como la senda por la cual la actividad económica merma, en la cual el nivel de empleo desciende, 4) depresión, que es cuando la actividad económica está en su punto mínimo.

Un ciclo va desde una fase hasta la otra, como se ilustra en la gráfica cinco en la que el ciclo del saldo presupuestal va pasando de una fase de auge, pico, contracción y depresión. Así como se puede ver que estas ondas van siendo cada vez más prolongadas con mayor amplitud.

Las variaciones irregulares son producidas por sucesos inusuales, que producen comportamientos en la serie sin patrones coherentes. Estas variaciones muy probablemente no vuelvan a ocurrir nunca. Estas variaciones pueden ser producidas por guerras, inundaciones, terremotos e incluso en algunos aspectos: elecciones políticas.

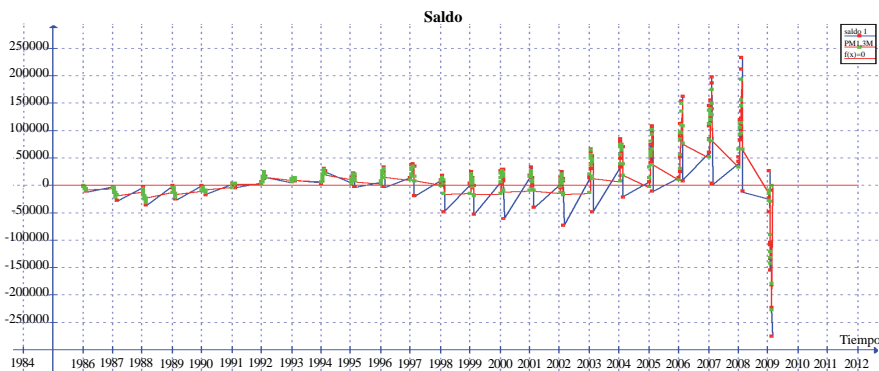
Utilizando una técnica de suavizamiento exponencial, se analizará la serie para descomponerla en sus cuatro componentes y una vez aislada la parte correspondiente, se podrá notar con mayor facilidad la tendencia al déficit en periodos presidenciales.

Ahora ya que se describió cada uno de estos componentes, se procede a realizar un promedio móvil (PM) a 3 y 72 meses sobre la serie del saldo de ingresos gastos del gobierno federal, esto se hace para desestacionalizar la serie que presenta comportamiento muy variado, es decir el promedio móvil suavizará la serie reproduciéndola con menos variación (menos picos).

El promedio móvil se hace al calcular un promedio cada 3 meses en toda la serie, por lo que al final se perderán 3 datos y la serie tendrá 2 grados de libertad para su suavizamiento⁷

La serie desestacionalizada queda de la manera siguiente:

Gráfica 6
Saldo con Promedio Móvil Centrado a Tres meses

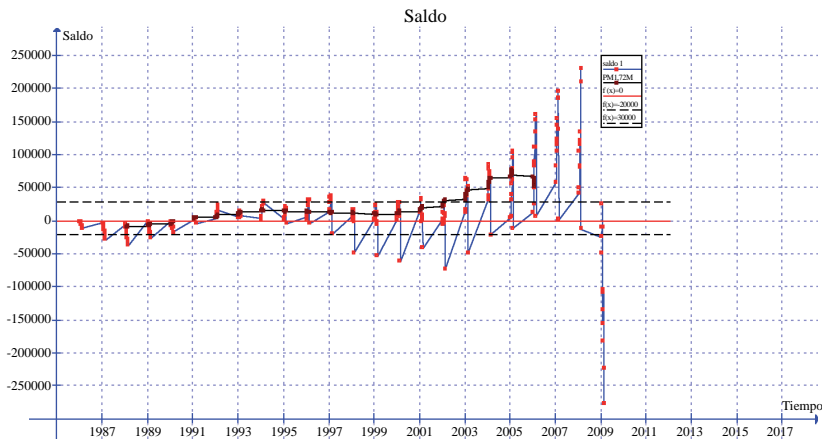


Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

⁷ Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía. Allen L. Webster. Cap 13

El saldo a 72 meses lo único que nos muestra es que sin tendencia aparente, a partir del 2000 comienza un crecimiento en el déficit del gasto público, aunque es verdad que aumentan los ingresos del gobierno federal, también lo es que aumentan en mayor medida sus gastos. Entonces lo que nos muestra la siguiente gráfica es que el PM que se encuentra dentro de una banda de 50,000 pesos como promedio de variación desde 1985 a 2000 aproximadamente, a comienzos del 2003 se incrementa tanto el gasto como el ingreso, lo cual reafirma lo mencionado anteriormente sobre las medidas tomadas una vez hecha la campaña, que es corregir los desajustes provocados por las propuestas liberales de campaña del PAN.

Gráfica 7
Saldo con Promedio Móvil Centrado a 72 meses



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Conclusiones

Aunque la política fiscal puede ser un instrumento poderoso para aumentar el bienestar económico vía el aumento de la inversión pública en infraestructura, en salud y en educación, en México lo que se ha observado es un aumento en el gasto corriente que poco ha repercutido en el crecimiento y que obedece más a motivaciones políticas de permanencia en el poder que a decisiones de política encaminadas a lograr un aumento en el bienestar social.

Bibliografía

- Hansen, Alvin H. *Teoría Monetaria y Política Fiscal*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- Peacock y G. K. Shaw, *Teoría Económica de la Política Fiscal*, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Fernando Antonio noriega Ureña, *Macroeconomía para el Desarrollo. Teoría de la inexistencia del Mercado de Trabajo*. McGraw-Hill, México, 2001
- Webster, Allen I. *Estadística aplicada a los negocios y la economía*, McGraw-Hill, Santa Fe de Bogotá, 2000.
- Cámara de Diputados. *Aspectos Generales del Análisis Presupuestal en México*, H. Congreso de la Unión. Secretaría general. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. México, 2000.

EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE MÉXICO: UNA CLASIFICACIÓN DE INDUSTRIAS

(Recibido: marzo/2010 – aprobado: junio/2010)

Ana Lilia Valderrama Santibáñez*

Humberto Ríos Bolívar**

Omar Neme Castillo***

33

Resumen

El objetivo de este trabajo es clasificar a las industrias manufactureras en función de su comercio intraindustrial (CII), lo que tiene importantes consideraciones de política industrial para el fomento de la competitividad de las mismas. Los aspectos clave de la agrupación de industrias son el peso del CII en el total del intercambio, el comportamiento dinámico de esta clase de comercio, la posición exportadora neta y la distinción entre comercio intraindustrial vertical y horizontal. Para ello, se emplean diferentes índices de CII, entre éstos, el Grubel-Lloyd, el de comercio intraindustrial marginal de Brühlhart y el de Fontagné y Freudenberg. Los clusters identificados corresponden a industrias manufactureras donde México mantiene una ventaja competitiva frente a las industrias estadounidenses. Se determina asimismo que la especialización exportadora de las manufacturas mexicanas está presente en los sectores de mayor contenido tecnológico y dinamismo. De este modo, se afirma que las políticas que pretendan incentivar el crecimiento de las exportaciones manufactureras deben estar enfocadas en generar las condiciones para impulsar factores como rendimientos crecientes y estructuras de mercado, diferenciación de producto y procesos de innovación.

* Profesora de Tiempo Completo, SEPI-ESE, Instituto Politécnico Nacional. Egresada de la licenciatura en Economía. UAM-X.

** Profesor de Tiempo completo, SEPI-ESE, Instituto Politécnico Nacional. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II.

*** Profesor de Tiempo completo, SEPI-ESE, Instituto Politécnico Nacional. Egresado de la licenciatura en Economía. UAM-X. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I

Introducción

Los patrones comerciales entre México y Estados Unidos (EEUU) han experimentado un cambio notable principalmente desde 1994, esta relación se caracteriza actualmente por el dominio del comercio intraindustrial (CII). Así, el comercio entre industrias pasó de 68% en 1985 a más de 88% en el 2007. En particular, en el sector manufacturero alcanzó cerca del 90% del total del comercio entre estas dos naciones. Así, la integración comercial de estas dos economías a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) provocó una creciente especialización comercial de tipo intraindustrial, principalmente en actividades de alta calidad y cambios importantes en la composición sectorial del comercio.

Al respecto, de acuerdo a las nuevas explicaciones del comercio internacional, las causas de este tipo de comercio son principalmente las diferencias tecnológicas y las estructuras de mercado. La literatura pone énfasis especiales en aspectos como economías de escala, poder de mercado y actividades de diferenciación de producto, considerados como los determinantes centrales del CII (Helpman y Krugman, 1985).

El CII refleja el alcance o fortaleza de los vínculos comerciales, determinando la competitividad de las industrias manufactureras y, en última instancia, las trayectorias de evolución. En este sentido, considerando las restricciones o limitaciones, en términos cuantitativos y cualitativos, de la política industrial mexicana resulta clave establecer si las industrias exportadoras comparten rasgos en común, respecto a las variables que determinan el comercio intraindustrial, que permiten su participación exitosa en mercados internacionales o, por el contrario, que las restrinja. Al identificar los grupos de industrias facilita el diseño y aplicación de las políticas industriales, ya que al agruparse a las industrias de acuerdo al CII y los elementos subyacentes en éste, los hacedores de política económica pueden beneficiar a un número mayor de sectores mediante un mecanismo común. Esto es, en lugar de establecer una política que seleccione sectores meta individualmente, lo que implica la focalización y, por extensión, la creación de desventajas para el resto de los sectores, se seleccionan agrupamientos de industrias de acuerdo al CII, con lo cual se pueden reducir las ineficiencias que se crean al introducir políticas por industrias “ganadoras” (Hernández-Laos, 2000). En consecuencia, una política industrial que pretenda incentivar las exportaciones manufactureras totales, con incrementos simultáneos en las capacidades tecnológicas y productividad, debe alcanzar al mismo tiempo un número elevado de industrias.

El estudio del CII es importante para la política económica en general, por tres razones principales:

1. La medición del CII permite cuantificar la importancia de otros determinantes del intercambio comercial adicionales a la mera dotación relativa de factores; de la cual se pueden desprender otra clase de instrumentos de política industrial relacionados con la estructura de mercado y capacidades tecnológicas.

2. La teoría señala que si la expansión del comercio de un país es primordialmente del CII, todos los factores ganan, al aprovecharse las mayores ventajas competitivas, generando una expansión de la producción doméstica.
3. Al agrupar a las industrias en función de los niveles y evolución del CII representa evidencia acerca de los costos de ajustes asociados a la expansión del comercio como resultado de procesos de integración económica siendo entonces un elemento de evaluación de dichas políticas.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es caracterizar a las industrias manufactureras en función de su CII, lo que tiene importantes consideraciones de política industrial para el fomento de la competitividad de las mismas. Puesto de otra manera, se pretende determinar los clusters en los que México posee ventajas comparativas (dinámicas) en relación a EEUU considerando el CII.

La estructura del estudio comprende tres secciones, además de la introducción y las reflexiones finales. En la primera sección se consideran algunos aspectos teóricos del CII. Enseguida, se revisan los principales índices para el cálculo de este tipo de comercio. En la tercera sección se presentan los resultados y se clasifica a las industrias considerando su comercio intraindustrial así como la naturaleza y evolución en el tiempo del mismo. Por último, se presentan algunas reflexiones finales respecto a la política industrial en los grupos de industrias identificados.

1. Aspectos teóricos del CII

Siguiendo a Grubel y Lloyd (1975) el CII bilateral surge cuando dos economías exportan e importan bienes clasificados dentro de una misma industria. Así, se considera al CII simplemente como un intercambio de bienes diferenciados ya sea de forma horizontal (mismo producto, diferente variedad) o vertical (mismo producto, diferente calidad).

En este contexto, las empresas multinacionales atraviesan una etapa de relocalización de sus operaciones a nivel mundial y de integración global (desintegración local) de sus cadenas de valor. En consecuencia, una de las causas del CII es que las empresas multinacionales tienen plantas en diferentes países, entre los que intercambian bienes finales, materiales, partes y componentes. Este fenómeno se presenta, entre otras razones, debido a las diferencias en niveles salariales, lo que sugiere que el comercio es generado básicamente por factores relacionados con los principios del modelo Heckscher-Ohlin.

Otro factor que desempeña un papel fundamental en el comercio internacional es la geografía que, dependiendo del nivel de agregación, impacta en los índices de CII. Sin embargo, el comercio de almacenaje y traslado donde los bienes son importados y re-exportados sin ningún tipo de procesamiento, valor agregado o distribución al interior del país, se genera cuando un intermediario está ubicado en un centro de bienes particular, facilitándole la distribución de esos bienes a nivel mundial.

Asimismo, los costos de transacción se han reducido durante las últimas décadas. Los desarrollos recientes en las tecnologías de la información y comunicación han sido responsables de la tendencia descendente en este tipo de costos. La reducción real en los costos internacionales de comunicación y los rápidos avances en las tecnologías de la comunicación global e internet han permitido que el tradicional proceso de producción integrado verticalmente al interior de un país pueda ser segmentado en el mundo. Este hecho ha impulsado una nueva división del trabajo que, a su vez, fomenta la especialización y el *outsourcing*. Esta nueva organización productiva tiende a favorecer el CII, pues ésta lleva a que las filiales ubicadas en otro país aumenten las transacciones de bienes de la misma categoría con partes relacionadas ubicadas en otro país.

Por otro lado, a pesar de la dinámica de la inversión extranjera directa (IED) registrada en los últimos años, la literatura del tema no explica completamente el impacto de la IED en el CII. Las teorías relativas señalan que existen dos tipos de organización productiva en las empresas multinacionales (EMN): integración vertical (Helpman, 1984) e integración horizontal (Markusen, 1995). La primera tiende a facilitar el comercio al incrementar las exportaciones de bienes de capital y servicios, al mismo tiempo en que fomenta las importaciones de productos primarios y la segunda es considerada como sustitutiva del comercio internacional, dado que las EMN cambian su oferta exportable a un determinado país por producción local desde ese país.

En este sentido, Helpman y Krugman (1985) concluyen que las actividades de las empresas multinacionales están correlacionadas positivamente con el CII básicamente de tipo horizontal. Esta afirmación encuentra sustento empírico al considerar factores específicos de cada país (dotación de recursos, niveles de ingreso, distancia, etc.) pero no factores específicos a las industrias (estructura de mercado, volumen de producción, diferenciación de productos). De igual forma, Fontagné y Freudenberg (1997), encuentra que la IED, además de las economías de escala, está positivamente correlacionada tanto con el comercio horizontal y vertical.

La literatura teórica del CII ha desarrollado numerosas explicaciones de este tipo de comercio, en general señala que las razones últimas de esta clase de intercambio son la competencia imperfecta, rendimientos crecientes a escala y la diferenciación de producto. Así, esencialmente existen dos tipos de comercio: comercio interindustrial y CII (principalmente comercio de bienes diferenciados), aceptando la teoría tradicional de la ventaja comparativa, la cual se basa en rendimientos constantes a escala. El producto homogéneo y la competencia perfecta pueden explicar el primer tipo de comercio, mientras que el segundo es explicado por economías de escala, diferenciación de producto y competencia imperfecta.¹

En particular, Either (1982) desarrolla una estructura teórica simple que expone las bases del CII. Falvey (1981) explica la existencia simultánea del CII de tipo vertical y del comercio entre industrias. Helpman y Krugman (1985) desarrollan un modelo que explica la presencia

¹ Asimismo se acepta que el CII es un fenómeno de mayor intensidad entre países con ingreso similar o en aquellos entre los que se presenten procesos de integración económica (Blanes y Martín, 2000).

simultánea de los dos tipos de comercio, el cual incorpora dotación de factores, costos decrecientes y diferenciación horizontal de productos. Krugman (1984) construye un modelo donde acepta que el oligopolio es la estructura de mercado en la que operan las firmas dentro del CII. Estos modelos son conocidos como modelos Chamberlin-Heckscher-Ohlin.²

Los modelos centrales de CII consideran que los productos están diferenciados horizontalmente, aunque las variedades del mismo producto pueden diferenciarse en términos de sus características reales o percibidas (Krugman, 1979, 1980; Lancaster, 1980; Helpman, 1981; Eaton y Kierzkowski, 1984). Los modelos Neo-chamberlianos, por ejemplo el de Krugman (1984), consideran que todas las variedades entran en la función de producción simétricamente. En contraste, los modelos del tipo Neo-Hotelling, como el de Lancaster (1980), asumen asimetría en los productos. En los primeros, se supone que los consumidores tienden a consumir tantas variedades diferentes de un bien dado como sea posible, este comportamiento se conoce como “amor por la variedad”. En los segundos, los consumidores tienen diferentes preferencias por variedades alternativas de un bien dado y cada consumidor prefiere una variedad sobre el resto, es decir, sigue un comportamiento de búsqueda de “producto ideal”.

En estos modelos, cada variedad es producida bajo costos decrecientes y cuando los países eliminan barreras comerciales a países con estructuras económicas similares, la afinidad de las demandas lleva al CII. De este modo, es más probable que el CII horizontal (CIIH) se de entre países con dotaciones factoriales paralelas y no puede explicarse por las teorías tradicionales del comercio internacional.

Falvey (1981), Falvey y Kierzkowski (1987), Shaked y Sutton (1984) y Flam y Helpman (1987) introdujeron modelos con diferenciación vertical de producto. En éstos, las distintas variedades de producto son de diferentes calidades y se asume que los consumidores ordenan las variedades alternativas en función de esas calidades. Generalmente se acepta que el comercio CII vertical (CIIV) es explicado por la teoría de la ventaja comparativa (Greenaway *et al.*, 1994; Tharakan y Calfat, 1996; Blanes y Martin, 2000). Al respecto, los países con abundancia del factor trabajo tienen una ventaja comparativa en productos intensivos en trabajo (variedades de baja calidad) y aquellos países con abundancia relativa de capital tendrán una ventaja en productos intensivos en capital (variedades de alta calidad). Por ende, de acuerdo con esta teoría, los primeros exportarán variedades de baja calidad del mismo producto y los segundos exportarán variedades de alta calidad de esos productos, estableciéndose así el CII.

Al mismo tiempo, la distinción entre CIIV y CIIH es fundamental por la existencia de costos de ajuste ante la apertura o intensificación comercial entre socios. La literatura señala efectos diferentes sobre el bienestar derivados de cada uno de estos tipos de comercio; los costos de ajuste asociados con una expansión del CII son menores a los del comercio interindustrial (Krugman, 1981).

² Además, existen modelos de CII de bienes homogéneos. Al respecto véase Brander (1981) y Brander y Krugman (1983).

Esto significa que la relocalización de los factores productivos al interior de las industrias es menos costosa que el movimiento de factores entre las industrias, dada la acumulación de conocimiento tácito y codificado derivado de la capacitación y aprendizaje en la práctica del personal así como la adaptación y/o reconversión de la tecnología a actividades similares. Por ende, capital y trabajo se mueven con mayor facilidad en actividades dentro de una industria (por ejemplo, pasar de la clase de equipo de audio y video a la clase de equipo de transmisión y recepción de señales de radio, televisión y cable o viceversa), pero no entre industrias (por ejemplo, pasar de la clase de equipo de audio y video a la clase de motores de gasolina y sus partes).

Asimismo, los costos de un cambio o profundización de la especialización o en respuesta a procesos de integración, son menores si la diferenciación horizontal de producto es el tipo de comercio mayoritario. Lo anterior se debe a que las calidades de las distintas variedades son similares y cuando el comercio se expande, dada la intensidad factorial similar, se tendrán menores costos de ajuste (por ejemplo, pasar de la clase de motores y generadores eléctricos a la clase de equipo y aparatos de distribución de energía eléctrica donde la diferencia fundamental en los productos son las variedades de la misma calidad).

38

2. Índices del comercio intraindustrial

Una vez señaladas las bases teóricas del CII como elemento central del comercio internacional, en lo que sigue se presentan diferentes formas para calcular la magnitud del CII que permitirán la agrupación de industrias, objetivo central de este trabajo. Para ello se sigue la metodología propuesta por Faustino *et al.* (2000), que implica tres etapas: *i*) crear el concepto de grupo o *cluster* de industrias (que comparten características relacionadas con el CII); en el que se incluyen aquellas industrias que muestren un índice de CII tradicional (Grubel y Lloyd, 1975) mayor al 50% ($IGL_i > 0.5$); *ii*) combinar el índice anterior ($IGL_i > 0.5$) con el índice de CII marginal (CIIM) de Brülhart (1995) mayor al 50% ($IBA_i > 0.5$), que refleja aquellas industrias donde el comercio marginal es mayoritariamente del tipo intraindustrial; y, *iii*) finalmente, se introduce una condición adicional para restringir más el *cluster* industrial. Se considera el índice de Brülhart (1994) ($IBB_i > 0.5$), lo que significa un progreso en la posición exportadora neta de México frente a EEUU. De esta manera, se tienen tres dimensiones que definen el grupo de industrias competitivas o no, y que pueden fomentarse mediante políticas selectivas “grupales”. Después de identificar estos *clusters* se calcula el índice y valor del CIIH y CIIV, mediante la metodología sugerida por Fontagné y Freudenberg (1997) para el periodo 1976-2007, lo que permite restringir aún más los *clusters* y presentar mayor evidencia de características comunes entre las industrias.

Así, uno de los indicadores más ampliamente utilizados para medir el CII dentro de los patrones de comercio es el propuesto por Grubel y Lloyd (1975) que captura la parte del comercio balanceado en una industria. En este sentido, el comercio total de un país puede desagregarse en comercio intra o interindustrial. Los autores definen el comercio intrain-

dustrial de un grupo de bienes, industria o sector i (IGL_i) como la diferencia entre el balance comercial de i , (X_i-M_i) y el comercio total (X_i+M_i) de ese mismo grupo de bienes, industria o sector i . Es decir:

$$IGL_i = (X_i+M_i) - (X_i-M_i) \quad (1)$$

Para efectos de comparación entre industrias o países se emplea una ponderación para cada una, concentrando las exportaciones e importaciones. Así, el índice se normaliza al dividirlo por el comercio total:

$$IGL_i = \{[(X_i+M_i) - |X_i-M_i|] / [(X_i+M_i)]\} \times 100 \quad (2)$$

Para las industrias i con múltiples productos, X_i es el valor de las exportaciones, M_i el valor de las importaciones y el comercio total es (X_i+M_i) . De ahí, el comercio total en un sector o industria se compone de dos elementos dentro del IGL_i ; el primero es el CII, que es precisamente el valor de las exportaciones cubierto por un valor equivalente de las importaciones del mismo bien ($A=(X_i+M_i) - |X_i-M_i|$), o sea, el comercio total menos el comercio interindustrial. El segundo elemento, es el complemento del CII, representa el comercio interindustrial que se asocia con el valor absoluto del saldo comercial y mide la magnitud en la que las exportaciones exceden a las importaciones ($B= |X_i-M_i|$). El IGL_i se define en el intervalo de valores $[0, 100]$. Si el intercambio internacional del país considerado es completamente del tipo intraindustrial, entonces el índice será igual a cien, esto es, las exportaciones son exactamente iguales a las importaciones. El nivel del comercio interindustrial está dado por el valor de 100 menos el nivel del CII.³

Por otra parte, Brühlhart (1994) sugiere nuevas medidas del CIIM que tratan de robustecer el índice propuesto por Hamilton y Kniest (1991). Estos indicadores se construyen de tal forma que siempre están definidos y no sufren del sesgo que ocasiona el desequilibrio comercial.⁴ Igualmente están exentos del problema de la agregación sectorial. Esta metodología refleja la estructura del verdadero cambio en los flujos comerciales ya que revela cuál de los flujos comerciales crece más. El primer índice conocido como Brühlhart A (IBA) se define formalmente como:

$$IBA = \frac{(|\Delta X| + |\Delta M|) - (|\Delta X - \Delta M|)}{(|\Delta X| + |\Delta M|)} = 1 - \frac{(|\Delta X - \Delta M|)}{(|\Delta X| + |\Delta M|)} \quad (3)$$

³ Para todas las industrias (n) se utiliza la media aritmética como ponderación de la participación de cada industria en el comercio total. Esto es, $IGL = \{ \sum_{i=1}^n [(X_i+M_i) - |X_i-M_i|] / [\sum_{i=1}^n (X_i+M_i)] \} \times 100$.

⁴ Este índice es similar al de Grubel-Lloyd y se diferencia del propuesto por Hamilton y Kniest (1991) en que está definido para cualquier valor –dado que acepta $\Delta X < 0$ y $\Delta M < 0$, lo que permite analizar dinámicamente el CII aún por cuando los flujos comerciales se contraigan.

Donde $|\Delta X|$ y $|\Delta M|$ son el cambio neto de las exportaciones e importaciones, respectivamente; $|\Delta X - \Delta M|$ representa el cambio neto del saldo de comercio y $|\Delta X| + |\Delta M|$ el cambio neto del comercio total. El *IBA* se define en el intervalo cerrado $[0, 1]$. Un valor cercano a 0 implica que el comercio marginal fue completamente del tipo interindustrial –los cambios en las exportaciones son exactamente iguales a los cambios en las importaciones, permaneciendo la misma estructura comercial- y, un *IBA*=1 revela que el aumento de un periodo a otro en el comercio se debió plenamente a un aumento del intercambio internacional al interior de las industrias.

La segunda medida del CIIM se conoce como índice Brülhart B (*IBB*), el cual constituye un indicador de la distribución de las ganancias -o pérdidas- derivadas de las variaciones del comercio intraindustrial. El *IBB* se emplea con frecuencia en los estudios de problemas de ajuste estructural como una medida de los costos de ajuste dado que contiene información del comportamiento específico de las industrias. En este contexto, si $-1 < IBB < 0$ se entiende que la industria tienen problemas de ajuste estructural derivados de los procesos de integración o simplemente de cambios en los patrones comerciales. De forma inversa, si $0 < IBB < 1$, el país no enfrenta problemas de esta naturaleza. Formalmente se tiene:

$$IBB = \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (4)$$

El *IBB* está definido en el intervalo $[-1, 1]$. Si $IBB > 0$, los cambios en las exportaciones de la industria *i* son mayores a los cambios en las importaciones y, por tanto, fortalece su posición como exportador neto; en contraste, si $IBB < 0$, se debilita su posición como exportador o, en otras palabras, se fortalece como importador neto. Dados estos cambios desiguales en las ventas y compras al y desde el exterior, se deduce que el CIIM será mayor cuanto más se acerque el *IBB* a cero.

Adicionalmente, se aprecia que estos dos índices muestran una fuerte correlación. De hecho, $IBB + IBA = 1$. Sí, por ejemplo, $IBB = 0$ el $IBA = 1$, esto es, si el cambio neto del saldo comercial en proporción del cambio neto del comercio total es cero –no hay cambio de ninguna especie en su posición como exportador neto-, entonces el cambio en el comercio es puramente intraindustrial.⁵

3. Clasificación de las industrias en clusters derivados del CII

El comercio simultáneo de exportaciones e importaciones de bienes similares se ha convertido en un eslabón central en la evolución de las manufacturas mexicanas. Los aspectos clave en la agrupación de industrias son el peso del CII en el total del intercambio, el comportamiento

⁵ El índice será positivo sí y sólo sí los cambios en las exportaciones son mayores a los cambios en las importaciones, es decir, $\Delta X > \Delta M$, sin importar si se contraen o expanden. Por el otro lado, cuando se cumple $\Delta X < \Delta M$, entonces el *IBB* adquirirá valores negativos.

dinámico de esta clase de comercio, la posición exportadora neta y, por último, la distinción entre CIIV y CIIH.

En lo que sigue se establecen, siguiendo los patrones del CII, los clusters de industrias manufactureras donde México mantiene una ventaja competitiva frente a las industrias estadounidenses. Reafirmando que en los sectores donde el CII es primario, responden de forma diferente a ciertas variables de política industrial que aquellos sectores donde el comercio es principalmente interindustrial.

De esta manera, los resultados muestran la relevancia del CII por industria manufacturera (cuadro 1).⁶ Poco más de la mitad del comercio total corresponde al comercio de dos vías. En la mayoría de los sectores se presenta una profundización del CII (32, 33, 34, 35 y 37). Con las excepciones de 32 y 36, el valor del CII creció. Esto es, se aprecia un patrón de comportamiento generalizado donde prácticamente todos los sectores aumentan los intercambios intraindustriales. En particular, en fabricación de papel y productos de papel y otros (34) y fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico (35) se registró una profundización del CII, con tasas de crecimiento superiores al 80% en el periodo 1997-2007. El mayor valor del CII se registra en uno de los sectores de mayor peso en la producción y exportación (fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, 38).

Cuadro 1
Naturaleza del comercio intraindustrial (México-EEUU)

<i>(millones de dólares)</i>					
<i>Año</i>	<i>1997</i>		<i>2007</i>		
	<i>Industria</i>	<i>CInterI</i>	<i>CII</i>	<i>CInterI</i>	
31	39,090	5,130,583	2,979,542	9,595,064	
32	3,499,785	10,052,824	5,238,580	9,022,120	
33	1,709,094	1,087,207	4,365,173	1,836,493	
34	2,785,349	1,056,012	4,171,119	1,53,368	
35	14,370,059	5,669,682	26,514,481	15,302,480	
36	284,371	2,181,993	2,278,643	1,838,465	
37	5,273,555	7,708,353	1,010,544	13,095,449	
38	25,389,250	78,046,196	104,080,776	91,440,636	
39	1,302,199	1,796,475	1,741,794	1,929,819	

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

En general, la mayor importancia de esta clase de comercio manufacturero en dos de los sectores de mayor contenido tecnológico y de mayor dinamismo (37 y 38), es una clara señal de la especialización exportadora de manufacturas mexicanas. Así, una política que

⁶ Se estiman los índices de comercio intraindustrial para cada una de las industrias de las que se disponen datos, luego, se agrega el índice hasta obtener el índice de CII para la industria manufacturera total. Un procedimiento similar se realiza para la descomposición de las gamas de calidad del comercio intraindustrial vertical y horizontal.

incentive inicialmente esta industria podría tener efectos de arrastre sobre las demás –con las que existen vínculos potenciales, principalmente cuando tengan patrones de intercambios intraindustriales similares, lo que se verá claramente más adelante.

La incidencia del CII en el sector manufacturero en los últimos años también se aprecia en el índice Grubel-Lloyd (cuadro 2). En general, se aprecia un elevado índice en todo el periodo, que se amplía en cuatro sectores en 2007 en comparación con 1997. Destacan tres grupos de industrias: primero, los sectores de productos alimenticios, bebidas y tabaco (31) y las industrias metálicas básicas (37) donde el *IGL* es mayor al 85%. Segundo, las industrias 32, 36, 38 y 39, donde $0.61 < IGL < 0.77$ y, por último, el grupo de industrias que incluye a la industria de la madera y productos de la madera (33), fabricación de papel y productos de papel y otros (34) y fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico (35) que presentan los *IGL* más bajos.

42

Cuadro 2
Índice Grubel-Lloyd manufacturero (México-EEUU)

Año	Industria (división de la SITC, Rev. 3)								
	31	32	33	34	35	36	37	38	39
1997	0.9732	0.9005	0.5696	0.4169	0.4572	0.9795	0.7261	0.8500	0.6665
1998	0.9961	0.8517	0.5599	0.4313	0.4411	0.9388	0.7451	0.8601	0.7340
1999	0.9093	0.8651	0.5849	0.4313	0.4604	0.8917	0.7308	0.8646	0.7563
2000	0.9472	0.8721	0.5464	0.4580	0.4546	0.8489	0.6683	0.8532	0.7078
2001	0.9516	0.8556	0.5452	0.4080	0.4915	0.9233	0.6225	0.8546	0.8822
2002	0.8780	0.8594	0.5556	0.3907	0.4722	0.8227	0.6918	0.7976	0.8223
2003	0.8723	0.8469	0.5164	0.4218	0.4581	0.8331	0.7540	0.7456	0.6707
2004	0.8584	0.8282	0.4622	0.4520	0.4582	0.8057	0.7845	0.7188	0.7655
2005	0.8362	0.8100	0.4343	0.4523	0.5213	0.7039	0.9281	0.6801	0.6742
2006	0.8320	0.7783	0.4136	0.4879	0.5340	0.6268	0.9243	0.6608	0.6741
2007	0.8656	0.7750	0.4569	0.4836	0.5358	0.6174	0.9628	0.6373	0.6890

El cálculo se realiza en términos de valor.

$$IGLi = 1 - [(\sum Xi - Mi) / (\sum Xi + Mi)]$$

31: Productos alimenticios, bebidas y tabaco; 32: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero; 33: Industria de la madera y productos de la madera, incluidos muebles; 34: Fabricación de papel y productos de papel; imprentas y editoriales; 35: Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico; 36: Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón; 37: Industrias metálicas básicas; 38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo; 39: Otras industrias manufactureras.

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

Si se considera únicamente el *IGL* simple parece existir una elevada disparidad entre los sectores, donde el índice calculado varía en un rango de 0.46 a 0.93 en el último año. Sin embargo, la desviación estándar de los índices en 1997 fue de 0.21 y para 2007 de 0.17; lo que indica menor variabilidad en el desempeño de las industrias, es decir, los patrones de evolución comercial son semejantes entre industrias. No obstante, para corroborar lo anterior se considera conjuntamente con el índice *IBA*.

Considerando solo el *IBA*, se observa que los resultados son similares a los anteriores (cuadro 3). En todo el periodo, siete de las nueve industrias manufactureras cumplen con $IBA > 0.5$, lo que significa que el aumento en el comercio fue mayoritariamente de naturaleza intraindustrial. Esto es, las industrias parecen seguir una senda de desarrollo semejante impulsada por el CII. Analizando el comportamiento por subperiodos, se aprecia un resultado parecido, en los tres subperiodos, la mayoría de industrias registraron CIIM positivos, lo que implica que comparten características en común en su evolución.

Cuadro 3
Número de sectores seleccionados por *IBA* (criterio b)

<i>IBA</i>	1976-2007	1976-1985	1985-1994	1995-2007
>0.50	7	6	5	6
<0.50	2	3	4	3
cumple criterio b:				
31	*	*	*	*
32	*	*	*	*
33	-	-	-	-
34	-	-	*	-
35	*	-	*	-
36	*	*	-	*
37	*	*	*	*
38	*	*	-	*
39	*	*	-	*

* cumple con criterio a ($IBA > 0.5$)

- no cumple con criterio a ($IBA > 0.5$)

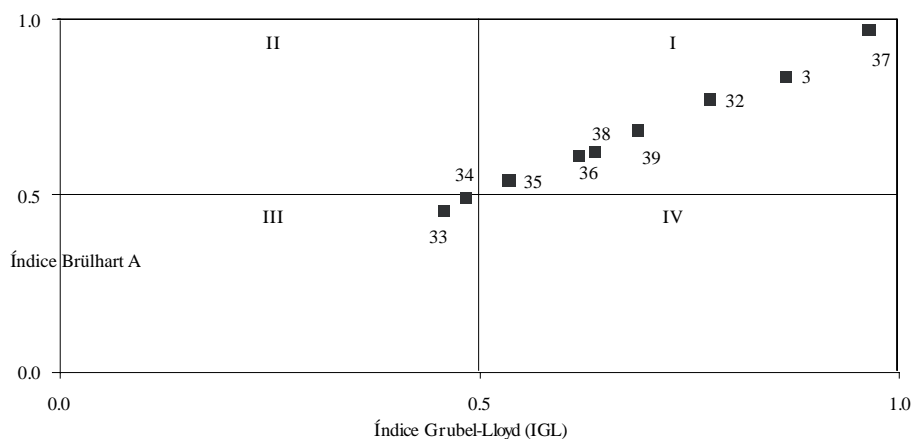
Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

Así, en la gráfica 1 se relacionan el índice Grubel-Lloyd y el índice Brülhart A. En la gráfica se crean cuatro espacios; el primero (cuadrante I) agrupa aquellas industrias donde el CII es mayoritario y el crecimiento del comercio se debe principalmente a este tipo de comercio. En el espacio dos (cuadrante II) se incluyen las industrias en las que el CII es menor al comercio interindustrial aunque el avance en el comercio total se debe al intercambio de dos vías. Las industrias con CII minoritario y cada vez menos importante se clasifican en el tercer cuadrante. En el casillero cuatro caen las industrias con elevados índices de CII pero donde la contribución de este tipo de comercio tiende a reducirse.

Siguiendo este criterio de selección, se asegura que las industrias clasificadas de esta forma comparten mayores elementos y, que por tanto, políticas grupales pueden ser aplicadas con éxito. En consecuencia, de acuerdo a la gráfica 1, el desempeño del grueso de las industrias durante 2007, se debió al CII (en términos estáticos y dinámicos). El hecho que la mayoría de las industrias se ubiquen en el cuadrante I implica la relativa heterogeneidad de las mismas y, que por tanto, los instrumentos de la política selectiva impactarían aproximadamente en la misma medida en dichas industrias. De este modo, políticas que busquen impulsar factores como rendimientos crecientes (estructuras de mercado), diferenciación de producto (ante la diversidad de gustos o preferencias por el producto ideal y niveles de ingreso) y procesos de innovación juegan un papel clave en la evolución simultánea de estas industrias.

Asimismo, recordando la correlación entre *IBA* e *IBB*, se concluye que sólo las industrias de la madera y sus productos (33) y de fabricación de papel, sus productos y otros (34) han mejorado su posición exportadora neta frente a esas mismas industrias de EEUU. Esto es, si bien existen menores intercambios entre las industrias, México tiende a exportar más a EEUU de lo que este país exporta a México en este grupo de industrias. En contraste, el resto de las industrias ha sufrido problemas de ajuste estructural, lo que significa que la posición exportadora de esas industrias se ha deteriorado y dado el elevado nivel del CII se confirma el argumento de la desvinculación productiva con las industrias domésticas.

Gráfica 1
Clusters Industriales (IGL vis-a-vis IBA)



Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

Estos resultados sugieren la posibilidad de incentivar los débiles lazos entre las industrias agrupadas en el cuadrante I, dado que son industrias que responden al mismo tipo de variables (que determinan el CII), que han evolucionado de forma similar y en las que existe un rompimiento en las cadenas productivas, una política industrial orientada al fomento de una de ellas, posiblemente tenga efectos considerables en el resto, activando los vínculos existentes entre ellas e incentivando efectos *spillover*.

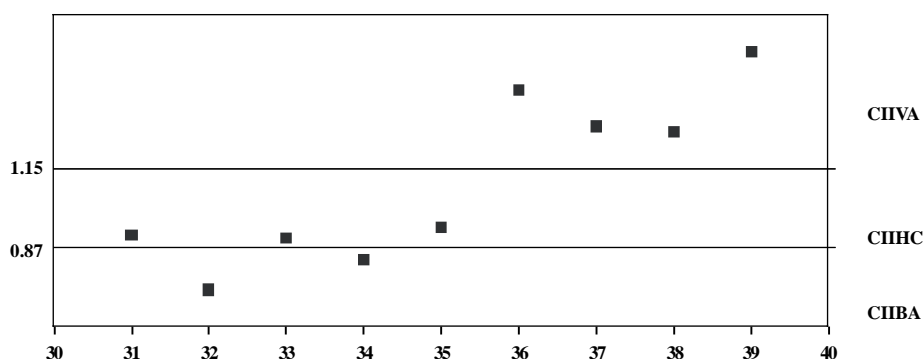
Por otro lado, con el propósito de distinguir cuáles de los flujos intraindustriales siguen una estrategia de diferenciación vertical u horizontal del producto, se aplica la metodología de Fontagné y Freudenberg (1997) que realiza una comparación de valores unitarios de cada producto, como proxies de sus precios y al mismo tiempo de la calidad de los productos.

De este modo, el intercambio de bienes con índices de valores unitarios de exportación (*IVUX*) y de importación (*IVUM*) cuya diferencia sea menor o igual a 1.15 y mayor o igual a 0.87, implica que se utiliza un rango de homogeneidad del 15%, $\alpha=0.15$, se considera CII horizontal y representa un intercambio de productos similares, pero de variedades diferentes y con similar calidad. Por el contrario, aquellos diferenciales de precios menores a 0.87 o

mayores a 1.15 son vistos como CII vertical, lo que representa flujos de bienes similares - misma variedad- pero con diferentes calidades. En particular, si $(IVUX / IVUM)_i < 0.87$, se dice que es CII vertical de baja calidad y, si $(IVUX / IVUM)_i > 1.15$, el CII vertical será de alta calidad, ya que se supone que, aún siendo el mismo bien el que se comercia en ambos sentidos, la calidad del exportado es superior a la del importado.

La Gráfica 2 permite apreciar la importancia de cada uno de los tipos de CII, en donde tres industrias muestran un predominio del comercio de bienes diferenciados horizontalmente (31, 32 y 35), esto es, políticas que pretendan incentivar el crecimiento de estas industrias deben crear las condiciones necesarias para establecer costos de producción decrecientes con costos salariales competitivos o estructuras de mercado que permitan que las firmas cubran segmentos específicos de mercado y obtengan un cierto grado de poder de monopolio, al menos en los bienes diferenciados que producen.

Gráfica 2
Naturaleza del comercio intraindustrial de los clusters industriales



CIIVAC: Comercio Intraindustrial Vertical de Alta Calidad., CIIVBC: Comercio Intraindustrial Vertical de Baja Calidad, CIIH: Comercio Intraindustrial Horizontal

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

Continuando con el análisis se pueden apreciar seis industrias que reflejan ventajas en la diferenciación vertical del producto, especialmente en las industrias 36, 37, 38 y 39. En este tipo de comercio predomina ligeramente la gama de alta calidad sobre la de baja calidad, lo que significa que las exportaciones mexicanas a EEUU han tendido a centrarse en variedades con mayor calidad que las importaciones mexicanas de los bienes equivalentes con aquel origen. En particular, puede suponerse que existe una reducida diferencia entre las industrias o firmas que exportan a EEUU. Esto es, muchas de las empresas exportadoras son sucursales de empresas originarias de ese país, por lo que ajustan el tipo de producto de acuerdo al conocimiento que sus matrices tienen del mercado doméstico estadounidense.

De esta forma, si las autoridades pretenden incentivar la fabricación de productos minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo y del carbón (36), las industrias

metálicas básicas (37), la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (38) y a otras industrias manufactureras (39) una política de la misma naturaleza podría impulsar conjuntamente a todas éstas. En este sentido, el impulso de factores como la tecnología o en general del capital permitirían ampliar el desempeño productivo de estas industrias en bienes diferenciados verticalmente donde se emplea de forma intensiva el capital.

Asimismo, dado que el comercio predominante es el CIIV se argumenta que mayores procesos de apertura comercial (regional o multilateral) traerán menores costos de ajuste, lo que permite un margen de maniobra para las políticas industriales de mayor alcance en el intento por fomentar la competitividad de los sectores manufactureros.

Reflexiones finales

46 Los cambios en los patrones del intercambio comercial del sector manufacturero entre México y EEUU, entendidos como especialización y posición exportadora neta, se pueden explicar desde la evolución del CII. Aunque al mismo tiempo, la parte no explicada por el comercio de esta naturaleza puede deberse a las limitadas políticas industriales que, cuando han existido, han tenido un carácter excesivamente selectivo, al tratar de fomentar únicamente a las industrias “ganadoras”.

En este sentido, si se consideran los tres criterios para la agrupación de las industrias manufactureras en clusters competitivos de México respecto a EEUU en función de las características exhibidas por el CII, su evolución y naturaleza vertical u horizontal, se concluye que la especialización exportadora mexicana se presenta en bienes diferenciados verticalmente que compiten en segmentos de alta calidad, que los patrones del CII permiten considerar una relativa heterogeneidad, principalmente entre las industrias agrupadas en los subsectores 31, 32, 35, 36, 37, 38 y 39. Si bien se aceptan las posibles disparidades en términos de productividad y capacidades tecnológicas entre estas industrias, se considera que existen otros elementos como estructuras de mercado y procesos de innovación, que llevan a la diferenciación de producto y, que en términos agregados, parecen ser similares entre las industrias mencionadas.

Así mismo para que un número cada vez mayor de industrias, cadenas productivas, firmas y regiones puedan aprovechar las ventajas competitivas, la política industrial selectiva debe cumplir dos requisitos: primero, debe orientarse a un grupo de industrias ubicadas en el cuadrante I de la metodología propuesta, que comparten condiciones y determinantes relacionados con el CII y, segundo, vinculado a lo anterior, debe incentivar aspectos como diferenciación de producto, economías de escala, procesos de innovación e intensidades factoriales que permitan impulsar a más industrias de forma simultánea y, de esta manera, reactivar los nexos entre éstas, propiciando una mayor integración productiva con las industrias nacionales.

Al respecto, las políticas para el desarrollo industrial deben orientarse no sólo a mejorar las condiciones en las que las firmas llevan a cabo sus operaciones, sino también a propiciar

acciones específicas que favorezcan la cooperación y en general, los vínculos, entre las firmas, principalmente de aquellas dentro del cluster identificado lo que propiciaría la complementariedad y ampliación del mercado, actualizando las ventajas competitivas de cada una de ellas y en general las del sector manufacturero mexicano. Si se establecen medidas de política industrial que tengan un impacto conjunto positivo y significativo de mayor alcance que las políticas selectivas individuales, la producción y exportaciones de estas industrias aumentará.

En resumen, los resultados obtenidos representan evidencia para que los hacedores de política económica y, en particular, de política industrial, puedan adoptar una serie de medidas compatibles con un amplio grupo de industrias manufactureras que permitiría acelerar su crecimiento, promover inversiones complementarias, aumentar la competitividad y productividad e incrementar la presencia de sus productos en diferentes segmentos de mercado, todo sobre la base de un desarrollo simultáneo y equilibrado de éstas.

Referencias bibliográficas

- Blanes, V. y Martin C. (2000). "The nature and causes of intra-industry trade: Back to the comparative advantage explanation? The case of Spain". *Review of World Economics*, vol. 136-3, pp. 423-441.
- Brander, J. (1981). "Intra-industry trade in identical commodities". *Journal of International Economic*, vol. 11-1, pp- 1-14.
- Brander, J. y Krugman, P. (1983). "A reciprocal dumping model of international trade", *Journal of International Economics*, vol. 15-4, pp. 313-321.
- Brühlhart, M. (1994). "Marginal intra-industry trade: Measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment". *Review of World Economics*, vol. 130-1, pp.600-613.
- Brühlhart, M. (1995). "Scale economies, intra-industry trade and industry location in the new trade theory". *Economics Technical Papers 954*, Trinity College Dublin, Department of Economics, p. 47.
- Brühlhart, M. (1999). "Marginal intra-industry trade and trade-induced adjustment: A survey". En: Brühlhart, M. y Hine, R., *Intra-Industry Trade and Adjustment: The European Experience*. Macmillan: London.
- Brühlhart, M. (2000). "Dynamics of intra-industry trade and labor-market adjustment". *Review of International Economics*, vol. 8-3, pp. 420-435.
- Eaton, J. y Kierzkowski, H. (1984). "Oligopolistic competition, product variety and international trade". En: Kierzkowski (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford University Press, Oxford, pp. 69-83.
- Ethier, W. (1982). "National and international returns to scale in the modern theory of international trade", *American Economic Review*, vol.72-3, pp.389-405.
- Faustino, H., Silva, J.y Carvalho, R. (2001). "The intra-industry trade between Portugal and Spain in the 90s and its determinants", Documento presentado en la IV Conferencia Internacional de la Economía Europea, Technical University of Lisbon, May 25-26, p.23.
- Falvey, R. (1981). "Commercial policy and intra-industry trade". *Journal of International Economics*, vol. 11-4, pp. 495-511.
- Falvey, E. y Kierzkowski, H. (1987). "Product quality, intra-industry trade, and imperfect competition". En Kierzkowski (ed.), *Protection and competition in international trade: essays in honor of W.M. Corden*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 143-161.

- Flam, H. y Helpman, E. (1987). "Vertical product differentiation and north-south trade". *American Economic Review*, vol. 77-5, pp. 810-922.
- Fontagné, L. y Freundenberg, M. (1997). "Intra-industry trade methodological issues reconsidered". *CEPII. Working Papers*, vol. 97-1, p. 50.
- Fontagné, L. y Freundenberg, M. (2002). "Long-term trends in intra-industry trade". En *Frontiers of research on intra-industry trade*, Palgrave Macmillan, New York, pp. 131-157.
- Greenaway, D., Hine, R. y Milner, C. (1994). "Country specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK". *Review of World Economics*, vol. 130-1, pp. 77-100.
- Grubel, G. y Lloyd, J. (1975). *Intra-industry trade: The theory and the measurement of international trade in differentiated products*. New York: John Wiley, p. 205.
- Hamilton, C. y Kniest, P. (1991). "Trade liberalization, structural adjustment and intra-industry trade". *Review of World Economics*, vol. 127-2, pp. 356-367.
- Helpman, E. (1981). "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition". *Journal of International Economics*, vol. 11-3, pp. 305-340.
- Helpman, E. (1984). "Increasing returns, imperfect markets and trade-theory". En Jones, R. y Kenen, P. (eds.), *Handbook of International Economics*, North Holland, pp. 156-177.
- Helpman, E. (1999). "The structure of foreign trade". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13-2, pp. 121-144.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition and international economy*. Cambridge (Mass.). MIT Press, p. 271.
- Kierzkowski (ed.) (1984). *Monopolistic competition and international trade*, Oxford University Press, Oxford.
- Krugman, P. (1979). "Increasing returns, monopolistic competition and international trade". *Journal of International Economics*, vol. 9, pp. 469-479.
- Krugman, P. (1980). "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade". *American Economic Review*, vol. 70, pp. 950-959.
- Krugman, P. (1981). "Intra-industry specialization and the gains from trade". *Journal of Political Economy*, vol. 89-51, pp. 959-973.
- Krugman, P. (1984). "New theories of trade among industrial countries". *American Economic Review*, Papers and Proceedings, issue 73, pp. 343-347.
- Lancaster, K. (1980). "Intra-industry trade under perfect monopolistic competition". *Journal of International Economics*, vol. 10-4, pp. 151-175.
- Hernández-Laos, H. E. (2000). *La competitividad industrial en México*. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Plaza y Valdés, México.
- Lee, H. y Lloyd, J. (2002). "Intra-industry trade in services". En *Frontiers of research on intra-industry trade*, Lloyd, J. y Lee, H. (Ed.), Palgrave, London, pp. 159-179.
- Lloyd, J. y Lee, H. (2002). *Frontiers of research on intra-industry trade*, (Ed.), Palgrave, London.
- Markusen, J. (1995). "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9-2, pp. 169-189.
- Markusen, J. y Venables, J. (2000). "The theory of endowment, intra-industry trade and multinational trade". *Journal of International Economics*, vol. 52-2, pp. 209-234.
- Shaked, A. y Sutton, J. (1984). "Natural oligopolies and international trade". En Kierzkowski (ed.) (1984). *Monopolistic competition and international trade*, Oxford University Press, Oxford, pp. 34-50.
- Tharakan, M. y Calfat, G. (1996). "Empirical analyses of international trade flows". En Greenaway, D. (ed.). *Current Issues in International Trade*. 2ª ed. Macmillan, pp. 59-81.

EL TRANSPORTE DE CARGA EN MÉXICO Y SUS VÍNCULOS CON LA ECONOMÍA

(Recibido: junio/2010 – aprobado: julio/2010)

Daniel David Jaime Camacho*

49

Resumen

El artículo pretende mostrar los aspectos más significativos del comportamiento del sector de transportes en México durante los últimos años del siglo XX y los primeros años del presente siglo. El desarrollo sostenible y la competitividad que cualquier gobierno pretende para su nación necesariamente debe contemplar a este sector, esto debido principalmente a la fuerte correlación que esta actividad tiene con otras ramas de la economía.

Palabras clave: Transporte, logística, vinculación.

Introducción

No hay duda que el sector de transporte es de gran importancia para la actividad económica de cualquier país, el vínculo que guarda con las demás actividades productivas lo coloca en una posición estratégica para los gobiernos; la heterogeneidad de su organización y alcances lo ha hecho sujeto de un importante proceso de reformas durante el último cuarto del siglo pasado y el impacto que el sector tiene en el desarrollo y bienestar de la población lo hace objeto de estudio y enorme interés para la toma de decisiones en cuestiones de política económica.

A pesar de lo descrito en el párrafo precedente, “El tema del transporte en México ha recibido muy poca atención por parte de los sectores público, privado y académico. Lo anterior es sorprendente debido a la enorme importancia del sector en la economía mexicana,

* Egresado de la Maestría en Economía, UAM-A. y ayudante de investigación adscrito al Área de Investigación en Integración Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. (davejc1009@yahoo.com.mx). El autor agradece a los dictaminadores, quienes a través de sus comentarios contribuyeron al enriquecimiento del artículo.

así como sus efectos directos e indirectos en el resto de la economía.” (Dussel, 2008:2). El desarrollo de un sistema logístico eficiente en cualquier país ofrece una perspectiva favorable para la inversión, favoreciendo con ello el crecimiento de la economía, facilitando el acceso a mercados más grandes con mejores tiempos y costos más bajos;¹ en contraste, si la plataforma logística de un país opera de manera deficiente, dificultando con ello el acceso al mercado interno y al internacional, la pérdida de oportunidades y el eventual estancamiento económico pareciera ser inminente. Para el caso de México, con la apertura comercial internacional que se ha venido gestando principalmente a partir de los noventa, mejorar la gestión de los sistemas de transporte del país se vuelve una condición casi indispensable para el crecimiento económico, y por las características tan particulares del comercio exterior mexicano, toman especial relevancia los sistemas terrestres de autotransporte, ya que es este medio justamente el que más contribuye al movimiento nacional de carga y pasajeros.

50

El comportamiento del sector de transportes puede ser analizado desde conceptos teóricos con perspectivas microeconómicas o macroeconómicas; bajo la orientación microeconómica se analizan principalmente sus respectivos costos de producción, tanto los inherentes al sector como mantenimiento, combustibles, etc. como los que generan a otras industrias usuarias de este servicio, como puede ser la industria manufacturera o el comercio vía fletes; mientras que por el otro lado, el estudio con orientación macroeconómica se enfoca al análisis del comportamiento del sector en el PIB, su participación no solo en el nivel de producción nacional sino en la generación de empleo para la población e ingresos para los gobiernos. El presente artículo está enfocado precisamente al análisis del comportamiento macroeconómico de los transportes, con el objetivo de verificar los vínculos que existen con otras actividades productivas, ya que para el caso de México apenas existen investigaciones que analicen este importante sector.

El trabajo está dividido en dos secciones: en la primera parte, se hace un breve recuento de los antecedentes históricos del autotransporte en México durante los años previos a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), antecedentes que son el marco de referencia necesario para comprender la evolución del sector; la segunda parte inicia con algunas consideraciones teóricas existentes en la literatura sobre la importancia de esta actividad para el desarrollo económico de un país, se hacen consideraciones de corte macroeconómico respecto al desenvolvimiento del sector, su participación en el producto nacional y la relación que guarda el sector con otras tareas de la economía y con el empleo. Finalmente, se presentan las conclusiones breves del trabajo.

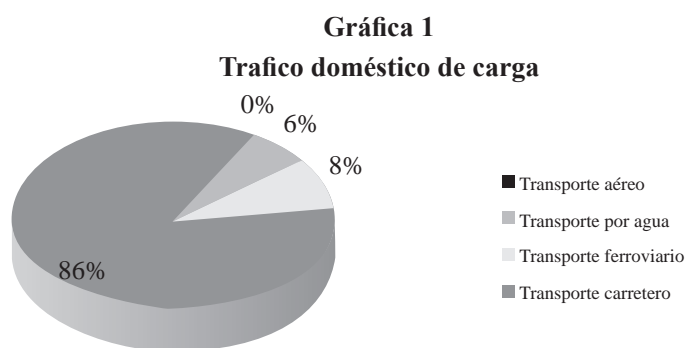
¹ La mejora en la eficiencia logística no solo promueve la entrada a mercados más grandes, sino que permite que el acceso a materias primas, partes, componentes, etc. para la producción sea también más fácil, por lo que la eficiencia en el sistema de transportes amplía las oportunidades tanto de adquisición como de venta de productos.

1. Antecedentes generales del autotransporte en México

En México el sector del transporte de carga se encuentra conformado básicamente por numerosas PYMES, muchas de las cuales constituyen un campo de operaciones de trabajadores independientes que prestan servicios de transporte de carga a otras empresas. Por otro lado, el transporte de mercancías es también un asunto de gran importancia para todos los agentes económicos, esto desde luego, debido al claro vínculo existente entre los costos de transporte y los costos totales de venta, que en el caso de la transportación internacional están fuertemente relacionados con la distancia entre los centros de producción, fronteras de entrada y salida (puertos de importación y exportación) y los centros de consumo (Dussel, 2008).

De acuerdo a la Agenda de Competitividad Logística, la empresa AT Kearney realizó una estimación reveladora sobre los costos logísticos de las empresas en México. Dicho estudio refleja que los costos logísticos de las empresas representan en promedio 12.6% de sus ventas, del cual el 40% corresponde al costo del transporte y el 60% restante corresponden a los inventarios, procesamiento de pedidos, almacenaje y planeación de gestión de operaciones de transporte.

Basados en estadísticas publicadas por el INEGI, para 2008 el autotransporte movió el 85.9% del comercio total de mercancías a nivel nacional (Gráfica 1), en tanto que 6.24 % se movilizó vía marítima, el 7.84% vía ferroviaria y solo el 0.02% vía aérea. La tendencia es parecida para el caso del comercio exterior aunque los porcentajes varían, correspondiendo al autotransporte el 54% del total, 26% al transporte marítimo, 8% al ferroviario y el 12% al aéreo y otros diversos. Como se puede ver la tendencia es clara, por tal motivo el marco de referencia histórico se enfoca al autotransporte de carga principalmente.



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI (www.inegi.gob.mx junio 2010)

1.1 Desregulación del autotransporte

La evolución de las empresas del autotransporte de carga y del mercado en el periodo previo a la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) constituye el marco

de referencia básico, no sólo para conocer a la industria del autotransporte en México, sino también para entender las transformaciones de las que ha sido objeto este sector debido, en parte, a las expectativas surgidas como consecuencia del cambio de paradigma en el manejo de la política económica del país, particularmente en lo que se refiere a la política comercial.

A partir de la década de los ochenta México entraba en una fase de política económica neoliberal, caracterizada por un seguimiento, casi religioso, del llamado “Consenso de Washington”.² Durante los años previos a la firma del TLCAN comenzaron a registrarse cambios significativos en las condiciones generales de operación y control gubernamental del sistema económico; cambios encaminados hacia una economía de mercado más abierta y participativa dentro de un contexto internacional cada vez más globalizado. Desde luego que el sector de transportes en México, no fue la excepción de tales reestructuraciones.

52

Las reestructuraciones para el sector del transporte se dieron principalmente en su régimen de propiedad, como por ejemplo, a través de la privatización del ferrocarril y las terminales marítimo-portuarias; y en su marco reglamentario como en la desregulación del mercado de servicios de autotransporte de carga, con lo que se abrían nuevos espacios tanto para la competencia interna como para la internacional.

El servicio de autotransporte de carga, en la etapa previa a las regulaciones, estaba organizado en dos modalidades: la carga especializada y la carga regular. Los transportistas con autorización para operar carga especializada no se encontraban sujetos a ninguna ruta en particular, su restricción venía dada por la carga exclusiva para la cual se le había otorgado la concesión; en tanto que los transportistas concesionados para la carga regular tenían una restricción distinta, podían transportar una gama más variada de mercancías (excepto las señaladas como especializada) pero únicamente para la ruta que se les había autorizado.

Esta forma de organización daba cierto grado de exclusividad a los concesionarios, que sin ser propiamente monopolios si constituían cárteles en las diferentes rutas concesionadas por parte del Estado³, y aún cuando existían ciertos criterios para desalentar la formación de estos cárteles, como la prohibición de que una persona física tuviera más de cinco unidades, la regla general era de que los grupos de concesionarios resultaban tan pequeños que el establecimiento de acuerdos internos no les representaba gran dificultad.

En julio de 1989, con la publicación del nuevo Reglamento para el Autotransporte Federal de Carga, se inicia formalmente el proceso de desregulación, dirigido mejorar la organización, productividad e integración con los demás sectores económicos. A partir de ese año se toman

² “El término fue acuñado por John Williamson en 1990 en su artículo clásico, “Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a las reformas de las políticas económicas” y sintetiza la postura de lo que Williamson llama *Consenso de Washington* en materia de política económica” (Gómez Chiñas, 2010:33)

³ Uno de los elementos más representativos de estos cárteles eran los llamados “comités de ruta”, que no eran otra cosa que grupos formados por los concesionarios ya establecidos y que decidían sobre cuestiones como la incorporación de nuevos participantes en su ruta.

acciones como la eliminación de la exclusividad en rutas, supresión de la obligatoriedad de acudir a las centrales de carga, liberalización de tarifas, etc., además de que en 1993 y 1994 con la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal y con el Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares, se transforma al anterior régimen de concesiones por un régimen menos complejo como lo es el de permisos; de esta manera desaparecen las restricciones provocadas por las clasificaciones de carga regular y especializada al permitirse transportar todo tipo de mercancía a quienes satisfagan los requerimientos exigidos para tal fin.

Con la firma del TLCAN el sector transportista se encuentra ante un nuevo marco jurídico de mayor apertura que el que hasta ese momento habían experimentado. La prestación de los servicios de transporte son considerados dentro del capítulo XII del Tratado, el cual hace referencia al comercio transfronterizo de servicios, y en sus artículos 1202, 1203 y 1204 aseguran, cuando menos en el papel, un trato igualitario respecto a los transportistas de los Estados Unidos y Canadá, homogenizando de alguna manera las condiciones de competencia para los participantes de cualquiera de los tres países.⁴

Se esperaba que estos cambios realizados en el sector incidieran de manera directa en la competitividad de la economía nacional, esto por la evidente interacción que los transportes tienen con la mayoría de las industrias y por el creciente interés que la eficiencia logística tiene en las operaciones comerciales alrededor del mundo, lo que se manifiesta a través de nuevas tecnologías que elevan la seguridad en el manejo de la mercancía y la disponibilidad de la información, intermodalismo de las operaciones, mejor organización, cobertura, etc. En otras palabras, una mayor complejidad cualitativa antes que cuantitativa.

La apertura y desregulación del sector de autotransportes en México era necesaria para el futuro desarrollo de los sistemas logísticos que requería el país para la apertura comercial y la integración económica al bloque de América del norte. La relevancia que este hecho tenía para el comercio exterior de México no es menor, basta solo revisar las cifras del intercambio con los Estados Unidos⁵ para 1997, socio comercial que representa más del 80% de nuestras exportaciones y más de la mitad de nuestras importaciones; por lo que el tráfico de mercancías en la frontera se estima en porcentajes muy similares que oscilan entre un 66% a un 77% aproximadamente, lo que se traduce en un valor superior a los 71,300 millones de dólares (mdd) de importación y 85,800 mdd de exportación.

2. Importancia de los transportes en el crecimiento y el desarrollo económico

Resulta oportuno señalar que el fenómeno del transporte dentro de un sistema productivo no tiene una línea específica para abordar su estudio, esto se debe, entre otras cosas, a que el

⁴ Parte importante en este renglón es la inversión en materia de autotransporte, inversión que fue liberalizándose de forma parcial y espacial a través de los diez primeros años del tratado, es decir queda liberada de manera total a partir del 2004.

⁵ Cifra tomada del estudio de Rico Galeana, 2001 P. 32

transporte de mercancías, su comportamiento y evolución, está intrínsecamente relacionado con el sistema económico de cada país, las relaciones urbano – regionales existentes en el medio e incluso las características territoriales propias. Por lo tanto la diversidad de estudios y de enfoques que abordan el fenómeno, así como sus resultados podrían ser diversos.

2.1 Marco de referencia

Para abordar el estudio de los transportes, su vínculo con la economía y las demás actividades productivas (así como su relación con el crecimiento y desarrollo económico de los países), y debido a la heterogeneidad mencionada en el párrafo precedente; es importante saber que existen estudios con distintas orientaciones, y que van desde la de formación de redes, como lo muestran Müller (1996) o Martner Peyrelongue (2002); pasando por enfoques de productividad y rendimientos del sector de transportes, tal lo señala Martínez Cabrera (2001) para el caso de los ferrocarriles, Cárdenas y Sandoval (2008) para el caso colombiano o Víctor Islas (2000) para el caso de México; hasta estudios enfocados al análisis del transporte con una sola industria en particular como Álvarez *et al.* (1997); sin olvidar aquellos estudios que analizan la cuestión del transporte desde una perspectiva de costos como es el caso de Dussel Peters (2008), Coca *et al* (2005) o Coloma Ferrá y Claudia Botteon (2004).

De acuerdo con Gustavo Nombela (2005) del Instituto de Estudios Fiscales de España, “Las infraestructuras de transporte constituyen habitualmente la parte principal del stock de capital público en casi todos los países, por lo que resulta interesante estudiar separadamente el impacto de estos activos, ya que el transporte es una actividad que afecta a todos los sectores económicos”, por lo que nuestro análisis no tocará en esta oportunidad la parte referente a la infraestructura con la que se cuenta en México, pero si tomará en cuenta los datos de la relación que los transportes tienen con los demás sectores económicos.

Un aspecto interesante a comentar al respecto es que, debido a las características de este sector es muy común ver que los estudios existentes son generados por entidades gubernamentales, cámaras de comercio o asociaciones que tiene algún interés particular por el análisis; o bien por encargo de las mismas, siendo esta quizás la razón por la que la academia se ha mantenido un tanto al margen del tema.

Los sistemas de transporte han evolucionado a través de la historia como consecuencia de las tecnologías innovadoras que van desde la invención de la rueda, pasando por las maquinas de vapor y motores de combustión interna, hasta las nuevas tecnologías “verdes”; de forma paralela con estas mejoras en los transportes se han producido cambios económicos relacionados con la organización de redes de transporte, no solo en la capacidad de producción en el servicio, sino en la extensión espacial que cubren, de hecho, la expansión de los mercados en si misma fue fruto de la revolución en los medios de transporte, una parte importante del comercio a nivel mundial no podría ni siquiera pensarse si esta revolución logística no se hubiese llevado a cabo.

De manera análoga con esta revolución en los transportes los sistemas de distribución han ido cambiando y ajustándose al crecimiento de los mercados, conformando cada vez redes de distribución más complejas que han permitido el desarrollo de ciertas áreas geográficas y puesto en la marginación a otras regiones, esto en función del papel que jueguen en la conformación de las redes de distribución; sin embargo hay que aclarar que este papel que está determinado por la situación geográfica de la región, aunque no es una condición indispensable para el desarrollo económico de la misma, sin duda juega un papel importante en la medida que la infraestructura pueda ser detonante o limitante para el desarrollo.

Cuando una región o ciudad conjuntan las condiciones necesarias relativas al transporte, logística y distribución de mercancías (para tránsito nacional y/o tránsito internacional) podemos decir que estamos hablando de un parque logístico o plataforma logística,⁶ tal es el caso de Panamá en América o del puerto de Hamburgo en Europa, cuyos centros constituyen polos de verdadero apoyo para las actividades de transporte de mercancías vinculadas con las redes carreteras, ferroviarias, fluviales y aéreas; contribuyendo de igual forma a la reducción de costos dentro de la cadena logística.

Relacionado a este punto, es importante señalar que la situación geográfica que guarda México no es nada despreciable para considerarlo como un punto de desarrollo logístico, en principio algunas de las cualidades para dicho fin son que compartimos una extensa frontera de más de 3,000 km con el mercado más grande del mundo (Estados Unidos), costas con 11,122 km de litorales al este y al oeste que conectan al país con las regiones económicas más dinámicas, por un lado, al este, México tiene puertos de entrada y salida para con la Unión Europea y África y por otro lado, al oeste, se encuentra conectado con la cuenca del pacífico, zona que se considera desde finales del siglo pasado como la región más estratégica para la política y la economía mundial.

Finalmente cabe señalar a este respecto que la Secretaría de Economía (SE) presentó en abril de 2008, a través de la Subsecretaría de Industria y Comercio, una “Agenda de Competitividad en Logística 2008-2012”, en la cual se plasmaba la intención del gobierno para “constituir a México en una plataforma logística que facilite el intercambio comercial al interior y hacia el resto del mundo, promoviendo que los servicios logísticos que se ofrezcan sean más eficientes y permitan a las empresas tener una oferta competitiva, suficiente y oportuna de los insumos necesarios para la producción”. A través de esta agenda el gobierno mexicano reconoce plenamente la importancia que los transportes y las actividades logísticas en general tienen como soporte de las demás actividades productivas.

⁶ Los parques logísticos o plataformas logísticas mantienen ventajas sobre otros puntos en tanto cuentan con instalaciones bien diseñadas, infraestructura y capacidad suficiente para la realización de las maniobras necesarias, ubicación privilegiada respecto a los centros de consumo, áreas poblacionales o industriales, vigilancia y seguridad para los usuarios y desde luego servicios complementarios disponibles en todo momento.

2.2 Vinculación del transporte y la economía

Para iniciar con nuestro análisis del comportamiento que ha mantenido el sector transportista se revisa la metodología del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI). El cual se refiere a los servicios de transporte y almacenaje como aquellos que “se encuentran constituidos por empresas y unidades tipo establecimiento, tanto de carácter público como privado, que proporcionan servicios de transporte de carga y/o pasaje por ferrocarril, tranvía, metro, trolebús, camión, automóvil, autobús, así como las que prestan estos servicios a través de embarcaciones y aeronaves. Se incluyen también servicios conexos al transporte, tales como almacenaje y refrigeración, tramitación aduanal, carga, descarga y estiba, explotación de caminos, carreteras y puentes de peaje, aeropuertos, terminales de carga, estaciones de radar y de control de arribo a aeropuertos, entre otros”.⁷ (INEGI, SCNM: 19).

56 En los cuadros 1 y 2 se puede observar el comportamiento que este sector ha tenido dentro de la economía nacional durante los últimos años. Al contrastar el comportamiento del PIB nacional *versus* el PIB del sector terciario (servicios), este último presenta un comportamiento estrechamente ligado con el primero y con una participación más bien constante y sin grandes variaciones, hecho que pudiera ser contrastante al pensar que debido al alto grado de correlación entre esta actividad y el comercio internacional⁸ sus tasas de crecimiento se acercarían más a las tasas de crecimiento que tiene la actividad exportadora, ya que en principio al haber tenido un gran crecimiento las exportaciones a partir de la entrada en vigor del TLCAN, los transportes reflejarían este impulso también en su actividad, sin embargo parece que la evidencia empírica no sostiene esta idea. Por otro lado también hay que notar que es cierto que las tasas de crecimiento del sector de transporte en efecto son mayores que las del PIB nacional en la mayoría de los años revisados, esto indica que el sector ha tenido un crecimiento más dinámico que otras ramas de la economía, explicado en parte por ese impulso que las exportaciones tuvieron. En resumen, aunque las tasas de crecimiento son efectivamente similares a las del PIB nacional y no a las de la actividad exportadora, el crecimiento superior de las mismas si puede haber sido motivado por el comercio exterior.

Los cuadros 1 y 2 motivan la realización de la gráfica 1, la cual a primera vista nos permite corroborar la idea de que existe una fuerte correlación entre la actividad económica nacional y la actividad de los transportistas. Al realizar el cálculo correspondiente se ratifica esta idea ya que el coeficiente de correlación es de 0.99, una correlación casi perfecta. Es pertinente aclarar que si bien el coeficiente de correlación no significa que necesariamente haya una relación de causalidad entre las variables analizadas, si nos indica que existe en alguna medida un grado

⁷ INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, formato electrónico edición 2006.

⁸ El coeficiente de correlación que existe entre los transportes y la actividad de comercio exterior (importaciones y exportaciones) se detalla un poco más adelante junto con los coeficientes de correlación de los transportes con otras actividades productivas nacionales.

de asociación lineal entre estas; por lo que de darse esta asociación podría ser indicativo de una relación de retroalimentación, en otras palabras la idea sugiere que una dinámica alta en la actividad económica de un país conlleva un mayor dinamismo en la rama de transportes, condición necesaria a la vez para un elevado nivel de la actividad económica en su conjunto.

Cuadro 1
Tasas de Crecimiento del PIB y del Sector Servicios⁹

Unidad de Medida: Millones de pesos a precios de 2003.

<i>PERIODO</i>	<i>PIB TOTAL</i>	<i>TASA DE CRECIMIENTO</i>	<i>PIB SERVICIOS</i>	<i>TASA DE CRECIMIENTO</i>
1993	23,486,124.09	N/A	14,767,644.61	N/A
1994	24,612,877.09	4.8	15,514,671.77	5.06
1995	23,079,849.40	-6.23	14,639,933.38	-5.64
1996	24,346,169.58	5.49	15,084,856.28	3.04
1997	26,113,338.74	7.26	15,961,019.24	5.81
1998	27,407,571.18	4.96	16,664,239.08	4.41
1999	28,387,931.70	3.58	17,257,981.87	3.56
2000	30,081,374.69	5.97	18,326,077.74	6.19
2001	29,794,852.54	-0.95	18,262,802.60	-0.35
2002	29,821,444.39	0.09	18,289,973.17	0.15
2003	30,223,213.53	1.35	18,573,088.50	1.55
2004	31,446,715.22	4.05	19,416,680.26	4.54
2005	32,454,715.23	3.21	20,228,680.21	4.18
2006	34,055,599.35	4.93	21,227,519.07	4.94
2007	35,193,369.79	3.34	22,208,314.67	4.62
2008	35,717,821.94	1.49	22,885,969.36	3.05
2009	33,382,593.70	-6.54	21,369,269.34	-6.63

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI (www.inegi.org.mx junio 2010)

Cuadro 2
Evolución del PIB vs. Evolución del Sector de Transportes Correo y Almacenes

Unidad de Medida: Millones de pesos a precios de 2003.

<i>PERIODO</i>	<i>TRANSPORTE CORREO Y ALMACEN.</i>	<i>TASA DE CRECIMIENTO</i>	<i>PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS EN EL PIB</i>	<i>PARTICIPACION DEL SECTOR TRANSPORTE EN EL PIB</i>	<i>PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS EN EL PIB DE SERVICIOS</i>
1993	1,529,012.78	N/A	N/A	N/A	N/A
1994	1,634,526.78	6.9	63.03%	6.64%	10.54%
1995	1,537,128.07	-5.96	63.43%	6.66%	10.50%
1996	1,639,602.33	6.67	61.96%	6.73%	10.87%
1997	1,773,739.28	8.18	61.12%	6.79%	11.11%
1998	1,878,824.27	5.92	60.80%	6.86%	11.27%
1999	1,969,450.47	4.82	60.79%	6.94%	11.41%

⁹ La denominación del Sector Transportes Correos y Almacenes corresponde a la denominación que hace el propio INEGI tal como puede ser consultada en el vínculo correspondiente al PIB de actividades terciarias: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVA0502400120007001700170#ARBOL>

2000	2,085,083.04	5.87	60.92%	6.93%	11.38%
2001	2,073,595.17	-0.55	61.30%	6.96%	11.35%
2002	2,060,026.14	-0.65	61.33%	6.91%	11.26%
2003	2,059,877.41	-0.01	61.45%	6.82%	11.09%
2004	2,170,211.95	5.36	61.74%	6.90%	11.18%
2005	2,247,818.84	3.58	62.33%	6.93%	11.11%
2006	2,378,071.20	5.79	62.33%	6.98%	11.20%
2007	2,467,151.95	3.75	63.10%	7.01%	11.11%
2008	2,470,710.15	0.14	64.07%	6.92%	10.80%
2009	2,271,041.78	-8.08	64.01%	6.80%	10.63%

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI (www.inegi.org.mx junio 2010)

58

Si observamos el cuadro 2, nos muestra también que los transportes han mantenido tasas de crecimiento positivas salvo los años de 1995, 2001 y 2009, años en que las tasas negativas podríamos decir que se encuentran plenamente justificadas, esto debido a dos crisis financieras y una disminución en la actividad económica del socio comercial más fuerte de nuestro país: la primer crisis de referencia es la surgida en México durante diciembre de 1994 y conocida como “el error de diciembre”, crisis que trajo problemas en el control del tipo de cambio de la moneda y con ello una crisis financiera que se extendió prácticamente todo el año de 1995, la baja en la actividad económica de los Estados Unidos (EU) se refleja durante el periodo 2001 – 2003, y es consecuencia evidente de la fuerte correlación que existe entre la economía mexicana y la estadounidense; finalmente en el 2009 la tasa negativa de crecimiento estuvo asociada a la crisis proveniente de EU y que tuvo impacto no solo en nuestro país sino en todo el mundo.

Al ver de manera gráfica la correlación existente por parte de los transportes con la actividad económica nacional, es interesante el verificar la altísima correlación que existe entre el PIB total y el PIB del sector terciario, particularmente con el sector de transportes tal como se aprecia en la gráfica 1; esta alta correlación gráfica sugiere la idea de que el crecimiento económico de las naciones está sujeta al desarrollo de este sector tan importante en la economía. Por esta razón, se puede presuponer que esta rama está fuertemente involucrada con varias otras actividades productivas, no resulta ocioso por lo tanto, el analizar el coeficiente de correlación que los transportes han guardado con otras actividades en el mismo periodo.

En el cuadro 3¹⁰ podemos constatar efectivamente la interrelación que existe entre la actividad logística con otras tareas del quehacer económico, contrastando el coeficiente de 0.99 de la rama de comercio y el 0.67 de la actividad turística. El bajo coeficiente que se presenta con el turismo no indica que no haya relación con este sector, claramente puede inferirse que si lo hay, lo que en realidad sucede es que este coeficiente es bajo debido a que

¹⁰ Las correlaciones a las que se hace referencia y que se presentan, tanto en el texto como en los cuadros, se calcularon tomando en cuenta periodos anuales que van desde 1993 hasta 2009.

dentro de los servicios turísticos se cuentan los servicios de bares, restaurantes, hospedaje, etc. Que en algunos casos no necesariamente están relacionados con el transporte nacional, sino que son servicios que hacen uso los propios lugareños.

Cuadro 3
Correlación Transportes vs. Otras actividades económicas

<i>Actividad Económica</i>	<i>Coefficiente de correlación</i>
Importaciones	0.99
Comercio	0.99
Exportaciones	0.98
Manufactura	0.98
Construcción	0.97
Sector primario	0.96
Otros Servicios	0.94
Minería	0.92
Turismo	0.67

Fuente. Elaboración propia con información del INEGI (www.inegi.org.mx junio 2010)

2.3 Vinculación del transporte y el empleo

Otro aspecto que es importante revisar, es el comportamiento que la tasa de ocupación ha mantenido con el sector transportista. El empleo en el sector de transporte no es un caso muy estudiado, la literatura que contenga evidencia empírica no es amplia a pesar de que se reconoce el impacto que este sector tiene para el nivel de empleo del país, sobre todo para aquella parte de la población con menores niveles de educación formal, pues a diferencia de otros sectores como el financiero, en este sector existen oportunidades reales de crecimiento y mejora de los ingresos con el tiempo.¹¹

La importancia que la rama del transporte tiene en la generación de empleo se debe cuando menos a dos situaciones; la primera se encuentra relacionada con la capacidad de la generación de empleo directo por medio de aquellas empresas dedicadas a la operación de los servicios de traslado de mercancías o personas, y la segunda abarca aquellas empresas que proveen insumos para las primeras a través de servicios de mantenimiento y construcción/operación

¹¹ Esta característica que tiene el empleo del sector transportes la comparten con otros sectores de gran importancia para el desarrollo de los países latinoamericanos como son el sector de la construcción y la manufactura principalmente, sectores que ha sido refugio para emigrantes del campo. También es cierto que los servicios domésticos y el comercio informal reciben mano de obra proveniente del campo, pero la medición del comportamiento es más difícil debido a que no hay un organismo en específico que se encargue de la recopilación de estos datos, más que datos fidedignos del sector informal existen estimaciones al respecto.

de infraestructura, es decir generan empleo de manera indirecta. Dado que la naturaleza de los servicios recién descritos es diversa, el manejo (y disponibilidad) de los datos existentes resulta complicada, por tal motivo los resultados aquí descritos deben ser tomados con reserva. La división de actividades se ha tomado en base exclusivamente a la disponibilidad de datos que tiene el INEGI. Para explicar de manera más detallada vamos a poner un ejemplo, tomemos el caso de la construcción de infraestructura carretera, en este caso particular la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) reporta una cifra que puede ser distinta a la que reporta la Cámara Nacional de la Industria y Construcción, la diferencia que existe entre estos dos organismos puede estar dada por la concepción y división de actividades que cada uno reporta y no necesariamente en errores imputados a la contabilidad misma.

Se reitera que las cifras utilizadas en el cuadro siguiente están tomadas del INEGI y se considera apropiadamente la cifras correspondientes al rubro de “asegurados”, la razón de esto es para evitar un error mayúsculo en los datos, ya que el mismo INEGI hace referencia a que “El IMSS cuenta con dos cifras de población asegurada: cotizante y asegurada. Ambas no son coincidentes, debido a que responden a diferentes objetivos. La Unidad de Incorporación al Seguro Social, para garantizar la recaudación de sus cuotas, estructura la cifras de cotizantes, quienes son definidos como “aquellos trabajadores que en el curso de un mes cotizan por lo menos una semana” y un trabajador es cotizante tantas veces como empleos tenga en las empresas para los cuales se elabore la “Factura de Emisión Anticipada”. En cambio, a fin de controlar la impartición de los Servicios Médicos y Prestaciones en Dinero, se tiene que actualizar el “Catálogo de Vigencia de Derecho” por lo que se contabiliza una sola vez a cada trabajador.” (Tomado directamente del pie de estadísticas de INEGI.).

Cuadro 4

Trabajadores asegurados en el IMSS, participación de la rama de transportes

Unidad de Medida: Trabajadores asegurados.

<i>Periodo</i>	<i>Total Nacional</i>	<i>Transportes y comunicaciones</i>	<i>%</i>	<i>Tasa de crecimiento Nacional</i>	<i>Tasa de crecimiento Transportes</i>
2000/01	72,951,937.00	3,782,353.00	5.18	N/A	N/A
2000/02	75,379,310.00	3,930,771.00	5.21	3.33	3.92
2001/01	74,571,386.00	3,967,510.00	5.32	-1.07	0.93
2001/02	73,999,568.00	4,007,358.00	5.42	-0.77	1.00
2002/01	73,240,077.00	3,973,249.00	5.42	-1.03	-0.85
2002/02	74,105,583.00	4,016,140.00	5.42	1.18	1.08
2003/01	73,472,439.00	4,015,430.00	5.47	-0.85	-0.02
2003/02	73,789,257.00	3,997,358.00	5.42	0.43	-0.45
2004/01	74,301,455.00	4,001,138.00	5.39	0.69	0.09
2004/02	75,767,724.00	4,065,676.00	5.37	1.97	1.61
2005/01	76,422,820.00	4,110,164.00	5.38	0.86	1.09
2005/01	78,288,609.00	4,197,159.00	5.36	2.44	2.12
2006/01	79,689,256.00	4,285,779.00	5.38	1.79	2.11
2006/02	82,137,049.00	4,397,316.00	5.35	3.07	2.60

2007/01	83,207,435.00	4,464,952.00	5.37	1.30	1.54
2007/02	85,349,997.00	4,544,549.00	5.32	2.57	1.78
2008/01	85,737,386.00	4,603,241.00	5.37	0.45	1.29
2008/02	86,175,477.00	4,631,299.00	5.37	0.51	0.61
2009/01	83,110,648.00	4,488,809.00	5.40	-3.56	-3.08
2009/02	83,495,900.00	4,454,026.00	5.33	0.46	-0.77

Fuente: Elaboración propia con base en datos INEGI e IMSS (www.inegi.org.mx junio 2010)

El cuadro 4 refleja el nivel de participación de los transportes en el empleo total formal en el país, la participación de esta rama en el empleo nacional se ha mantenido constante en el periodo mostrado y el sector muestra nuevamente un comportamiento similar al comportamiento nacional, resultado que se supone congruente debido al alto coeficiente de correlación que existe entre esta rama y la economía en su conjunto, tal como se ha revisado en apartados previos.

Con todo, si tomamos en cuenta que de acuerdo a cifras oficiales proporcionadas por la SCT, entre 1990 y 2007 el número de vehículos, aeronaves, carros de ferrocarril, tractores, aeronaves y otros pasó de un aproximado de 3,115,000 a más de 8,194,000¹² podemos ver que el crecimiento fue superior al 160%, cifra que presupone un efecto importante en el empleo directo dentro del sector de transportes; esto sin considerar aún las cifras de empleo que pudieron ser generadas por la industria de la construcción de caminos, puentes y otras obras de infraestructura, mismas que se encuentran fuertemente relacionados con el sector y su actividad, y que para el mismo año de 2007 fueron presupuestados por un total de 36,128.4¹³ millones de pesos. De acuerdo con información de la misma secretaría, este importe estuvo dividido de la siguiente forma: el 87% fue destinado a infraestructura carretera, 7% a infraestructura portuaria, 3.1% a infraestructura aérea y solo el 2.9% restante fue designado a otras actividades relacionadas.

Resulta de alguna manera evidente que el empleo indirecto generado alrededor de la actividad transportista no puede ser despreciado y que resulta importante para nuestro país, pero aún queda un aspecto más que señalar y que no había sido mencionado hasta este punto; este aspecto es el hecho de que hay una tendencia creciente por parte de las empresas a subcontratar no solo el transporte de mercancías, sino también las actividades logísticas adyacentes como la gestión de almacenes, la administración de inventarios y la distribución; tareas que tampoco se reflejan en las estadísticas presentadas en el INEGI pero que claramente tienen fuerte relación con la actividad transportista.

¹² Cifras aproximadas, cálculos del autor en base a la información por parte de la SCT y la pagina de Estadísticas de Transporte de América del Norte <http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/int.jsp?i=2>

¹³ Este total esta dividido por una inversión pública de 30,825.7 millones de pesos y 5,302.7 de gasto corriente (SCT, 2007)

El surgimiento de este tipo de operadores logísticos ha permitido a las empresas subcontratantes concentrarse en sus actividades principales (*core bussiness*) sin desviar recursos a actividades de soporte en las que no son especialistas y que les resultan secundarias como la distribución, aumentando así la eficiencia de sus operaciones y mejorando su competitividad. En tanto, el operador logístico tiene mayor acceso a las nuevas tecnologías y avances relacionados a su actividad, accede a los recursos humanos especializados mejorando sus costos operativos y logra constituir economías a escala en caso de atender a varias firmas.

Conclusiones

62 Desde el siglo pasado y a partir del cambio de política económica, que pasó de un sistema proteccionista a un sistema de libre mercado, se han llevado a cabo profundas reformas para diversos sectores de la economía; desde luego que la actividad transportista no podía ser la excepción. Evidentemente el Estado ha dado más libertades desde entonces que en el pasado para el desarrollo de los transportes, lo cual no quiere decir que dejó de jugar un papel importante en el establecimiento de reglas que garanticen estas libertades para todos los participantes.

Parece ser que la política llevada a cabo por los gobiernos neoliberales se centró principalmente en la firma de varios tratados de libre comercio con distintos países, procurando con ello incentivar la actividad exportadora, pero descuidando otras actividades fundamentales para tal fin. Ahora es más clara la idea de que el crecimiento y el desarrollo se encuentran vinculados a la capacidad productiva que tienen sectores como la manufactura, la agroindustria, los transportes, etc. y la firma de tratados por sí sola no produce mágicamente los cambios deseados.

Las actividades relacionadas al transporte y logística, son elementos importantes para la competitividad de las empresas, por lo que un avance en la competitividad logística se constituirá también en un avance dentro de la competitividad propia de las empresas. Esta condición no es obra de la casualidad, pues se ha visto que existe un alto grado de correlación entre el transporte y otras actividades productivas, además de que no se puede negar el hecho de que el sector transporte cumple una función esencial dentro de la cadena de suministro de cualquier producto, su estrecha relación con muchas de estas actividades productivas hace pensar que sus objetivos deben estar alineados con los objetivos de los demás sectores.

Referencias

- Álvarez Gil, Ma. J., Fajardo, F.J. y Alfaro Tanco, J.A. (1997). "Diseño de estrategias logísticas mediante los modelos de transporte: una aplicación a la industria conservera navarra", *Documentos de trabajo. Economía de la Empresa 97-12-06*, Universidad Carlos III de Madrid. Departamento de Economía de la Empresa.
- Cárdenas, Mauricio y Sandoval, Carlos (2008). "Infraestructura de transporte y productividad: evidencia de Colombia", *Perspectivas, Corporación Andina de Fomento* vol. 6 No. 2 pp 61 – 82.

- Coca Castaño, Pedro; Márquez Ramos, Laura y Martínez Zarzoso, Inmaculada (2005). “Infraestructuras, costos de transporte y flujos de comercio”, *Revista Análisis Económico*, Vol. 20 Número 1 pp. 3–22.
- Gómez Chiñas, Carlos (2010). *La Política Económica en la Globalización*, Serie estudios, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco.
- Martínez Cabrera, Marcelino (2001). “Productividad y Eficiencia en la Gestión Pública del Transporte de Ferrocarriles: Implicaciones de Política Económica”, *Papeles de Trabajo No 28/02*, Instituto de Estudios Fiscales, Universidad Complutense de Madrid
- Dussel Peters, Enrique (2008). “Los costos de transporte en las exportaciones mexicanas”, *Working paper No. 13*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pp 1 – 49.
- Islas Rivera, Víctor; Torres Vargas, Guillermo y Rivera Trujillo, Cesar (2000). *Productividad en el Transporte Mexicano*, Instituto Mexicano del Transporte, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México.
- Martner Peyrelongue, Carlos (2002). “Alianzas estratégicas, puertos y territorio en México (Strategic Alliances, Ports and Territory in Mexico)”, *Revista Mexicana de Sociología*, UNAM, Vol. 64, No. 4 (Oct. - Dec., 2002), pp. 127-167.
- Müller, Alberto E. G. (1996). “Autotransporte urbano de pasajeros: (más acerca de) el debate regulación/ desregulación”, *Desarrollo Económico*, Vol. 36, No. 143 (Oct. - Dec., 1996), pp. 793-806.
- Nombela, Gustavo (2005). “Infraestructuras de transporte y productividad”, *Presupuesto y Gasto Público 39/2005*, pp. 191 – 215.
- Rico Galeana, Oscar Armando (2001). *La Integración del Autotransporte de Carga en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Publicación técnica No. 169, Instituto Mexicano del Transporte, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México.

Recursos electrónicos

- Coloma Ferrá y Botteon Claudia (2004). “Consideración de los Costos de Transporte en la Evaluación Socioeconómica” Universidad Nacional de Cuyo (<http://www.aaep.org.ar/espa/anales/resumen04/Ferra-Botteon.pdf>)

REFORMAS A LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO 2009

(Recibido: junio/2010 – aprobado: septiembre/2010)

Itzel Solís Domínguez*

65

Resumen

El 9 de febrero de 2009, Javier Lozano puso en la mesa una nueva iniciativa de reforma a la LFT (Ley Federal del Trabajo). Esta iniciativa recogió todas las anteriores, en ella se observó claramente la implementación de las políticas neoliberales. Esta propuesta buscaba que por fin se dieran las condiciones laborales que permitan la polarización del ingreso, a través de la productividad, la flexibilización y con una menor intervención del Estado en dicha Ley. La completa modificación de un capítulo que realizó el PRD y que estaría dedicado a la productividad es retomada. También se retomó el periodo de prueba y de capacitación inicial que planteó el PAN.

En este trabajo se analizan las modificaciones a los artículos más relevantes de la legislación laboral vigente; posteriormente, se presenta el análisis de un estudio de caso realizado en una empresa mexicana que radica en la Ciudad de México.

Palabras clave: legislación laboral, productividad, mercado de trabajo.

Clasificación JEL: J38, J52, J53, J58

Introducción

La Ley Federal del Trabajo se emite, para toda la República Mexicana, por primera vez en 1931 y fue sustituida por la de 1970 que es la que actualmente rige a nuestra sociedad. Durante casi un siglo se han hecho varios intentos fallidos por modificar el marco laboral a beneplácito del capital nacional e internacional.

A principios de 2010 fue publicada la iniciativa de reforma a la Ley Federal del Trabajo planteada por el Secretario del Trabajo Javier Lozano.

* Alumna de la Licenciatura en Economía de la UAM, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: itzeljohanna@hotmail.com

En este trabajo se analiza la Iniciativa de Reforma a la Ley Federal del Trabajo planteada por Javier Lozano en 2009 donde abarcará: los contratistas, los periodos de capacitación inicial y periodo de prueba, la productividad, el salario, los derechos colectivos y la intervención de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y el Servicio Profesional de Carrera.

Además se presenta un estudio de caso que se realizó con la finalidad de observar si las condiciones bajo las cuales laboran los trabajadores son las que plantea la legislación laboral, si es que se cumple el marco legal y cómo son las condiciones de vida de los trabajadores con un salario de maquilador.

Ha sido evidente, durante el paso de los años, que los trabajadores están en contra de una nueva legislación laboral que implica la violación de sus derechos laborales. Los trabajadores defenderán, a costa de lo que sea, el carácter protector de la ley, la contratación colectiva, la estabilidad en el empleo, el derecho a huelga, entre otros. Sin embargo, en el lado opuesto, se ubican los que quieren y promueven la reforma a la legislación laboral, es decir, los empresarios. Estos últimos cuentan con el apoyo de instituciones y organismos dentro y fuera del país, quienes promueven la contratación temporal por horas con pago según la unidad de tiempo, suspensión de salarios caídos y vincular las remuneraciones salariales a la eficiencia y productividad, por mencionar algunas. Durante este trabajo se tomará en cuenta ambas posiciones para así hacer un análisis de todos estos puntos a favor y en contra de una reforma a la legislación laboral.

66

1. Iniciativa de Reforma a la Ley Federal del Trabajo

La legislación laboral está encargada de garantizar los derechos laborales de los trabajadores. Hasta 1982 el Estado se fundamenta en un acuerdo de colaboración entre los sindicatos y los capitalistas institucionales. De manera no oficial, el objetivo de la Ley Federal del Trabajo (LFT) fue no sólo velar por los derechos y obligaciones laborales de los trabajadores, sino además garantizar la acumulación de capital. Es por esta razón que, después de 1982, los gobiernos neoliberales pretendieron modificar las funciones de la legislación laboral, violando en repetidas ocasiones y de formas diversas la LFT, por un lado, con reducciones de los derechos laborales y con nuevas formas neocorporativas de control sindical. Así, estas modificaciones persiguen un nuevo modelo de regulación laboral basado en la productividad, la flexibilidad, la movilidad funcional y geográfica, entre otras medidas. Por el otro y en lo que concierne a los sindicatos, buscan un modelo sindical más adecuado a las nuevas necesidades de acumulación capitalista, en donde se plantea a los sindicatos como organizaciones con intereses de sólo unos pocos. Esta nueva legislación laboral pretende dividir tanto como sea posible al conjunto de trabajadores, porque esta es una forma más sencilla de lidiar con ellos y por ende someterlos a los intereses del capital.

1.1 Primeras iniciativas de reforma de la LFT

En julio de 1995 el Partido Acción Nacional (PAN) plantea una iniciativa de reforma al artículo 123 constitucional, así como a la LFT. La razón, darle un mayor apoyo a los patrones

para que estos pudieran buscar una mayor apropiación de plustrabajo, al tiempo que habría flexibilidad para manejar a los recursos humanos.¹

Lo que buscaba, en lo particular, esta reforma era hacer de la productividad un asunto de interés social, la razón oculta es hacer más eficientes a los trabajadores, es decir, que trabajen a un ritmo que pueda asegurar una mayor apropiación de trabajo no retribuido y al mismo tiempo hacernos creer que a mayor trabajo mayor ingreso.

Pero no es la productividad la única medida planteada, también se menciona en el discurso el ampliar el número de trabajadores extranjeros en las empresas; el tan mencionado, hoy en día, periodo de prueba; añadir más facilidades a los patrones para poder despedir a los trabajadores sin que ellos tengan ninguna responsabilidad; flexibilización de los días de descanso obligatorio, según lo requiera el patrón y la propia empresa; alargar la jornada laboral, permitiendo que esta pueda ser de más de nueve horas; eliminar la antigüedad como principal factor para poder ascender de puesto; cancelación del derecho de huelga; entre otras.

En 1998 fue el Partido de la Revolución Democrática (PRD) quien propuso nuevamente una reforma al artículo 123 de la Constitución y a la LFT. Esta iniciativa era completamente neoliberal y estaba basada, al igual que la propuesta del PAN, en la productividad y la flexibilidad. En ella se planteó flexibilizar la jornada laboral diaria y con ello también se eliminaría el pago de las horas extras. Así, la jornada laboral se aumenta hasta diez horas. Asimismo, esto permite la eliminación la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y a la Comisión Nacional de Reparto de Utilidades y sustituirlas por el Instituto Nacional de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades.

La propuesta hecha por el PRD siguió la línea que plantea el PAN, ambas apuntaron a una completa flexibilización de la jornada laboral, así como a la productividad como fuente principal de beneficios.

Para el año 2002 el Secretario de Trabajo de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social (STPS) Carlos Abascal Carranza plantea un proyecto de reforma de la LFT. Dicho proyecto retomó como objetivos centrales la flexibilización y la productividad. Sustituyó el término patrón por empleador, pretendiendo eliminar con ello a las clases sociales y poniéndolas desde el punto de vista neoliberal en condiciones de igualdad en el mercado. Y al no existir diferentes clases sociales ni sus conflictos, las normas de trabajo no deben estar encaminadas a conseguir el equilibrio ni la justicia social entre trabajadores y patrones. Este nuevo proyecto oficialmente mencionó que los intereses de los trabajadores y los patrones son intereses en común. Sin embargo, en el interior se deseó una subordinación de los trabajadores con respecto a los patrones y, por ende, a las necesidades de acumulación del capital. Se retomó el periodo de prueba y de capacitación inicial.

El 9 de febrero de 2009, Javier Lozano puso en la mesa una nueva iniciativa de reforma a la LFT. Esta iniciativa recogió todas las anteriores, en ella se observó claramente la im-

¹ Max Ortega y Ana Alicia Solís de Alba. “Gobierno panista y reforma de la legislación laboral”, en *Neoliberalismo y reforma de la legislación laboral*. Ciudad de México, Universidad Obrera de México, 2004. p.77.

plementación de las políticas neoliberales. Esta propuesta buscaba que por fin se dieran las condiciones laborales que permiten la polarización del ingreso, a través de la productividad, la flexibilización y con una menor intervención del Estado en dicha Ley. La completa modificación de un capítulo que realizó el PRD y que estaría dedicado a la productividad es retomado, y en él se observó como deseaban pagar los salarios con base en la productividad de los trabajadores.² También se retomó el periodo de prueba y de capacitación inicial que planteó el PAN. En general esta nueva Ley estuvo encaminada hacia la completa desregulación laboral. Provocando con ello una subordinación de los trabajadores con respecto al sistema de acumulación capitalista.

1.2 Iniciativa de reforma planteada por Javier Lozano

68

Durante décadas se han planteado varios intentos de reformas a la Ley Federal del Trabajo (LFT), argumentando que las necesidades del capital han ido cambiando y que por ello se requirió una nueva legislación laboral. Esta nueva legislación incluyó una flexibilización de la jornada laboral, vinculó no sólo los salarios sino también la vida de los trabajadores a la productividad, así como modificó todo el sistema de sindicalización, entre otras medidas.

Se presumía que el objetivo de la Ley Federal del Trabajo era velar por los intereses y derechos laborales de los trabajadores. Pero esto se hizo bajo un doble discurso, por un lado, para apoyar a los trabajadores en sus necesidades personales y laborales, y por el otro, para continuar asegurando la acumulación de capital. Podemos observar en esta iniciativa de reforma que no podemos ver a la fuerza de trabajo como otra mercancía dentro del mercado, sino mostrar como afectan estas medidas a los trabajadores, a sus familias y su ámbito de vida en general.

i) LFT como apoyo a las medidas de interés social

La iniciativa de reforma comienza modificando el artículo 2 y 5 donde ahora la LFT debe buscar el equilibrio de los factores de la producción, además de señalar que las disposiciones de la ley ya no son solamente de orden público, sino de interés social. De esta manera toda la ley sería llevada a cabo bajo la idea de buscar el interés social. Pero antes de proseguir con el análisis debemos preguntarnos ¿realmente se busca el interés social? ¿Interés social, para quién? ¿Acaso para unos cuantos?

Desde nuestra perspectiva se busca el interés social, pero de unos cuantos, de los que se encuentran en la punta de la pirámide social. Sin embargo, el discurso que se maneja en la iniciativa es hacernos creer que todo se llevará a cabo bajo acuerdos entre patrones y trabajadores, dichos acuerdos permitirán que los beneficios de todas las modificaciones sean repartidas de forma equitativa entre ambos polos. Es muy fácil perderse en ese discurso, porque

² Esta forma de trabajo es muy similar a la que Marx planteaba hace muchos años, donde veía al salario a destajo como la forma más apropiada para los capitalistas, porque así los patrones van a poder alargar la jornada laboral en la extensión que estos requieran y encogerla cuando el sistema así lo necesite.

lo manejan con demasiada inteligencia para que la sociedad pueda creer sus palabras. Cabe recalcar que la gran mayoría de las modificaciones no siguen esa línea en la realidad.

Hace muchos años se eliminaron los capataces, pero ahora con un simple parafraseo que se realiza en el artículo 11, estos vuelven. Lo logran modificando los nombres de los puestos de trabajo y haciéndolos representantes del patrón en sus áreas de responsabilidad, dándoles todo el derecho de poder realizar labores que antes eran exclusivas del patrón, por ejemplo, un administrador que obtiene el puesto de gerente.

ii) Contratistas

Un punto importante en esta nueva historia laboral son los contratistas. La iniciativa deslinda de responsabilidades a las empresas que se beneficien de estos. Ya que ahora los contratistas son quienes están obligados a respetar todas las condiciones laborales que deben existir para los trabajadores a su cargo.

La empresa que se beneficia sólo debe observar a lo lejos que esas condiciones se cumplan y en caso de que dichas condiciones no sean respetadas hacerse de la vista gorda. Lo hacen porque la sanción será para el contratista y no para ellos. La única obligación que tienen los patrones se encuentra antes de usar sus servicios, porque en ese momento deben verificar que la empresa contratista tenga las condiciones adecuadas para el trabajo, si en el transcurso del tiempo dicho contratista cambia sus condiciones esto ya no será problema de la empresa beneficiada sino del contratista. Y serán estos últimos quienes reciban la sanción pertinente.

iii) Capacitación inicial y periodos de prueba

Ahora pasaremos a lo que se refiere al nuevo periodo de prueba o de capacitación inicial, además del trabajo por temporada. Primero, en el artículo 39 se habla de poder extender la jornada laboral más allá del tiempo estipulado, siempre y cuando sea bajo común acuerdo de trabajadores y patrones. Segundo, con el cambio de la duración de las relaciones laborales vienen los contratos de capacitación inicial. Dentro de estos contratos se especifica que el trabajador acepta trabajar durante una determinada temporada, con la única finalidad de adquirir los conocimientos que se requieren para quizá ser contratados más adelante. Estos contratos plantean que después de este tiempo si el trabajador no aprobara los exámenes que se le realizarían, el patrón tendría todo el derecho de despedirlo sin que el tenga alguna sanción, ya que este contrato avala que ambos acordaron la situación tiempo atrás. Y en tercer lugar encontramos los periodos de prueba, se especifica que éstos no pueden exceder los 30 días y, para poder tener acceso a uno de ellos se requiere que el trabajo exceda los 180 días. El periodo de prueba se puede extender hasta 180 días para puestos gerenciales, aquí también se aplica la norma de poder despedir a los trabajadores sin responsabilidad alguna para los patrones.

Tanto los periodos de prueba como de capacitación inicial deslindan a los patrones de las obligaciones forzosas que tienen con los trabajadores, haciendo que sean ellos los que tengan que someterse a estos límites de tiempo para poder conseguir un empleo, evitando durante

esos días dar las prestaciones que requieren y que tienen derecho a recibir, ya que son los contratistas quienes solicitan sus requerimientos.

iv) Productividad

Siguiendo esta línea encontramos en el artículo 153 de la iniciativa se señala la obligación de dar y recibir capacitación y adiestramiento, porque esto permitirá elevar el nivel de vida, la competencia laboral y la productividad del trabajador. Esta capacitación o adiestramiento puede ser proporcionada dentro o fuera de las instalaciones de trabajo. Aquí lo relevante es lo planteado en artículos como el 153 F que menciona como objetivo de la capacitación el preparar a los trabajadores nuevos y a los que deseen ocupar vacantes nuevas, y el 153 F bis que plantea como objetivo fundamental del adiestramiento elevar la productividad de los trabajadores. Es aquí donde comienzan a dar indicios de poner a la productividad del trabajo como una de las bases de la nueva legislación laboral. Cabe aclarar que confunden productividad del trabajo con productividad del trabajador, es decir, al no saber relacionar trabajo con la actividad y trabajador con el individuo.

Se anexa un capítulo completo referido a la productividad, donde se define el concepto de productividad, además de plantear que los beneficios de esta serán repartidos de común acuerdo entre trabajadores y patrones. Haciéndonos creer que no habrá explotación laboral por parte de los patrones, que los trabajadores podrán recibir un salario según sus necesidades, dependerá de ellos si son más productivos o no. Este discurso funcionó hace muchos años, ya que lograron confundir a la Confederación de Trabajadores de México (CTM). Logrando que estos últimos aceptaran trabajar bajo esa idea, creyendo que así los trabajadores podrían recibir salarios mayores. El resultado no fue así, y por el contrario, esa vía logró una mayor explotación y nuevamente un detrimento de las condiciones de vida de los trabajadores.

En los artículos 153 I y 153 K se crean Instituciones y Comités cuya finalidad será proponer programas que eleven la productividad. Así en el artículo 153 K fracción V se plantea encontrar nuevas formas de remuneración que permitan vincular los salarios, y en general el ingreso de los trabajadores, a los niveles de productividad de la empresa. Al pagar los salarios vía productividad se le está quitando a los trabajadores la posibilidad de percibir un salario estable que le asegure pueda reproducirse, no solo el mismo sino también su familia. Con la productividad se lograría una mayor producción en las empresas, la cual también sería más eficaz y en realidad solo traería beneficios tangibles a los patrones.

v) Salario

En el momento en que se aprueba en el artículo 56 donde los trabajadores puedan realizar tareas complementarias a su labor principal, y a cambio recibir una compensación salarial, lo que harían sería eliminar puestos de trabajo y con ello ahorrarse un salario completo.

Además, al poder pagarse el salario por unidad de tiempo, según el artículo 83, es decir, por hora se elimina la jornada laboral específica para una labor. Harían que los trabajadores laboraran de acuerdo a lo que deseen ganar. Esta es la forma más apropiada de pagar el

salario según los capitalistas, porque esta medida permitiría alargar la jornada laboral en la medida en que lo requiera el capitalista y contraerla si así lo requiriera el sistema, sin darle la oportunidad al trabajador de percibir lo necesario para su reproducción.³

Efectivamente el pago por hora es una completa medida de flexibilización laboral. Como entonces se podrá pagar el salario de esta forma nuevamente los patrones evitaran pagar prestaciones, utilidades, etc.

Actualmente esto ya se lleva a cabo, muchas maquiladoras contratan personal y se les paga por hora, si en determinado momento no hay trabajo el personal debe retirarse sin poder recibir un salario que cubra sus necesidades básicas. Pero si en otro momento la empresa está saturada de trabajo, los trabajadores (que en general son mujeres) deben presentarse a laborar durante largas jornadas.

vi) Derechos colectivos

En lo que concierne a los sindicatos se añade el artículo 364 bis en cual se denotan los principios de los sindicatos y se anexan el respeto a la libertad sindical, así como a la autonomía y democracia sindical. Lo que se pretende con la libertad sindical es promover la no sindicalización y al mismo tiempo la democracia sindical pretende depurar las estructuras sindicales. Dicho de otra forma, se busca cambiar las bases bajo las cuales se rigen los sindicatos, la idea principal es eliminarlos por completo pero dado que los trabajadores no lo aceptarán fácilmente intentan implementar medidas que cada vez los dividan más, al mismo tiempo hacen que entre los últimos surjan diferencias socio-económicas, por llamarlo así, y generar luchas internas para así desmoronar la estructura sindical.

La libertad sindical es una medida que, como ya se dijo, apoya la no sindicalización. ¿Por qué lo hacen? La respuesta es simple, lo hacen porque desean dividir a los trabajadores en dos grupos los sindicalizados y los no sindicalizados apoyados con argumentos que hacen ver a los sindicatos como organizaciones que sólo buscan intereses propios y no los de la población trabajadora en general. Hoy en día se sigue presentado mucha corrupción al interior de los sindicatos, sin embargo, la idea fundamental de estos sigue viva.

Otra prueba de que desean dividir lo más que se pueda a los trabajadores es lo planteado en el artículo 388, en este, cuando existen varios sindicatos y hay un contrato colectivo que contenga todas las profesiones y oficios, dicho contrato no podrá dividirse en un contrato colectivo para cada gremio. Es aquí donde surgirá el choque de intereses, ya que los requerimientos de los profesionistas no son exactamente los mismos que los de los trabajadores con algún oficio, provocando con ello que sea más difícil poder llegar a un acuerdo acerca de los rubros que se incluirán en el contrato colectivo.

Aunado a estos argumentos que desean la división y el enfrentamiento de los trabajadores al interior y exterior de las empresas, también en esta iniciativa de Ley se implementan medidas que obstruyen el derecho a la generación de sindicatos y de huelga. Esto se puede ver a lo largo de varios artículos.

³ El Capital, Carlos Marx, Tomo I volumen II, capítulo XI.

En el artículo 360 se elimina la fracción V bajo la cual se encontraban aquellos sindicatos formados por trabajadores de diversas profesiones. Con lo que se nos demuestra que al capital no le conviene las grandes agrupaciones de trabajadores. Es más sencillo lidiar con varios grupos pequeños que con uno fuerte, unido y grande. Pretenden crear clasificaciones entre los mismos trabajadores y así obtendrán una disminución de los conflictos laborales.

En el artículo 365 donde se plantean los requisitos para el registro de un sindicato, se le anexa que se requiere una serie de documentos exagerados, que además deben ser autorizados por “las personas facultadas en los estatutos”, en caso de que algún documento, por mínimo que sea, llegase a faltar el registrador le daría al sindicato un plazo de 30 días para su entrega, si durante ese plazo no se entregan los documentos se archivará la solicitud de registro por falta de interés del sindicato. Cuando anteriormente se daba nuevamente un plazo para la recolección de los documentos requeridos.

72 — Otros requisitos para poder realizar el registro de un sindicato son los señalados en el artículo 920 que es él que determina los requerimientos del registro de un contrato colectivo. En el artículo 365 que refiere al registro de los sindicatos ante la Secretaría de Trabajo y Previsión Social se añade que la falta de algún documento propiciará un plazo de treinta días para que el solicitante presente la documentación faltante. En caso de no ser presentada en tiempo y forma se archivará la solicitud del registro del sindicato por falta de interés de los solicitantes.

Cabe resaltar que esta iniciativa apunta a que el artículo 365 se refiere al registro de un sindicato. Sin embargo, no se menciona que para dicho registro es necesario presentar el contrato colectivo de trabajo, el cual se maneja por separado del 365 en el 390 y es precisamente el artículo 390, que se refiere al procedimiento de huelga, en donde se han añadido los requisitos para la presentación del contrato colectivo. Este hecho puede presentar grandes confusiones y ver separado el sindicato del contrato colectivo. Otro problema encontrado en estos mismos artículos es el señalar en los procedimientos de huelga los requisitos pertinentes para un contrato colectivo, los cuales anteriormente ni siquiera estaban señalados en la ley.

El artículo 937 es modificado por completo, ahora enmarca un plazo para la huelga que será máximo de setenta días. Si durante este plazo los trabajadores no han sometido el conflicto a la decisión de la Junta de Conciliación y Arbitraje, el patrón o cualquiera que tenga interés en el asunto, podrá solicitar que comience el arbitraje. Sin embargo, no se regulan los términos bajo los cuales cualquier persona con interés podrá intervenir en el conflicto laboral.

En artículo 920 que, como ya se ha mencionado, señala el procedimiento de huelga se ha añadido que para que esta pueda ser estallada deberán presentar por escrito a la Junta de Conciliación y Arbitraje las violaciones específicas al contrato de trabajo. Haciendo con ello cada vez más difícil el llevar a cabo el derecho a la huelga.

Ahora bien, las sanciones que se impondrán a trabajadores o patrones por violaciones a las normas de trabajo están enmarcadas en el “Título dieciséis Responsabilidades y Sanciones”. Así, en el artículo 992 se han añadido una serie de actos que deberán ser tomados en cuenta a la hora de imponer una sanción. Nos referimos a la intención, daños, capacidad económica del infractor así como de su reincidencia. Las multas llegaron a elevarse casi a un 100%. Es

inaudito que se aumenten las multas de manera exorbitante sin considerar la capacidad económica del infractor, debido a que legalmente se establecen multas diferentes, al final terminan pagando lo mismo porque no es igual el ingreso que percibe un trabajador y el de un patrón y, sin embargo, están reguladas en base al salario mínimo vigente. Las multas van desde 50 hasta 2500 veces el salario mínimo, en caso de ser los trabajadores los infractores. Si son los patrones los que infringen la ley las multas van desde 50 hasta 5000 veces el salario mínimo. Y para los servidores públicos que pudieran llegar a cometer una falta en cuanto a procedimientos la multa irá de seis meses a tres años de prisión y multa de 125 a 1250 veces el salario mínimo. Anteriormente ninguna multa excedía de 3 a 350 veces el salario mínimo.⁴

vii) Intervención de la STYPS y servicio profesional de carrera

El artículo 513 que anteriormente señalaba la tabla de enfermedades enumerándola por secciones, es modificado casi por completo. En la actual iniciativa este artículo se refiere a la nueva forma de diagnóstico de la tabla de enfermedades la cual, previo acuerdo entre la STPS y la Comisión Consultiva Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, sería publicada en el Diario Oficial de la Federación.

De la misma manera se modifica el artículo 514 en el que anteriormente se incluían las tablas de valuación de incapacidades permanentes y en el cual se pretende que dichas incapacidades sean revisadas cada vez que el país así lo requiera. Para el caso la STPS y la Comisión Consultiva Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo se tomará en cuenta el progreso y los avances en la medicina.

La idea los artículos 513 y 514 es disminuir, primero, el número de enfermedades avaladas por la ley y, por lo tanto, la tabla de enfermedades a beneplácito de los patrones además de apoyarse en los supuestos avances médicos para reducir al mínimo los días de incapacidad, con lo que se obligaría a los trabajadores a laborar sin importar la condición de salud en la que se encuentren. Asimismo, como la primera intención en esta iniciativa es la productividad y su vinculación con los salarios, las medidas adoptadas en los dos artículos anteriores obligarían al trabajador a verse en la necesidad de presentarse al trabajo, aún cuando estén enfermos, para poder obtener un salario, ya que de no ser así él y su familia podrían quedarse sin comer.

Quizá la idea de tomar en cuenta los avances en la medicina tendría sentido si los trabajadores pudieran tener a su alcance los medicamentos pertinentes, los cuales también deberían ser adecuados a los avances médicos. De esta forma se podría reducir el número de días de incapacidad pero sin poner en riesgo la salud del trabajador.

Al seguir esta línea se elimina el artículo 515 que determinaba la adecuación periódica de las tablas a las que hacían referencia los dos artículos anteriores. Tanto en este como en otros artículos se puede observar, sin ser mencionado explícitamente en ningún artículo, la idea de restarle capacidad a la STPS dando sus atribuciones a otras instituciones; en este caso es a la

⁴ Javier Lozano Alarcón, “Hacia una reforma laboral para la productividad y la prevención social”, Ciudad de México, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, pp. 114-115.

Comisión Consultiva Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, la cual no se tomaba en cuenta en la LFT anterior. Otro tanto ocurre con las Juntas Federales de Conciliación y las Juntas Locales de Conciliación que fueron eliminadas y con ellas sus capítulos correspondientes, capítulos X y XI. De tal forma que sólo regirá la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, a la cual se le crean secretarios y auxiliares con funciones que antes no existían.

En el artículo 539 se establecen las actividades que tiene la STPS, en la iniciativa se deroga la fracción III E en donde esta institución tenía como obligación aprobar, modificar o rechazar los programas de capacitación que presentaban los patrones. Lo mismo sucede en otras fracciones de ese artículo en donde se le van deslindando obligaciones a la STPS para así ir disminuyendo poco a poco la intervención del Estado en aspectos en donde al capital no le conviene su presencia.

74 — Otro caso es lo que sucede en el artículo 525, que será derogado, dicho artículo se refiere a la organización de la STPS y al Instituto del Trabajo para la preparación de los trabajadores técnicos y administrativos. En su lugar, entrará el artículo 525 Bis donde ahora la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje establecerá el Servicio Profesional de Carrera.

La LFT que hasta ahora nos ha regido no incluye este Servicio Profesional de Carrera, sin embargo, desde hace algún tiempo los Servidores Públicos ya se ven en la obligación de presentar el examen competente. Esta nueva medida pretende evaluar el desempeño de los Servidores Públicos, con lo que para poder obtener un puesto en la burocracia se deberá contar con las capacidades que el puesto requiere, lo que se pretende es poner una limitante a la corrupción que se propicia en el momento de otorgar las plazas en el sector público. Sin embargo, el problema no es la implementación del servicio profesional de carrera, sino de su aplicación antes de ser autorizado por las autoridades competentes.

Por ejemplo, se puede observar que ese examen se les aplica cada año a quienes laboran en la ASF (Auditoría Superior de la Federación) y según comentarios de un Jefe de Departamento de la DGAIE, esté llevaba dos años consecutivos presentando ese examen, es decir, 2008 y 2009. Dicha prueba refiere a las actividades que su puesto debe desempeñar por lo que, comentaba, era un poco más simple. El examen puede presentarlo cualquier persona sin importar si labora o no dentro del sector público sólo se debe cumplir con los requisitos que requiere el puesto. Cuando se reprueba ese examen deben pasar al menos dos años antes de poder presentarlo nuevamente, en el caso de servidores públicos que están presentando el examen para mantener su plaza, si lo reprueban serán removidos de su cargo. Lo que ocasiona una permanente inestabilidad del empleo de quienes ocupan la plaza sujeta a concurso. No debe pasarse por alto que esta medida permite que cualquier persona pueda concursar por una plaza en el gobierno, sin embargo, al no estar completamente regulado este proceso aun existe la posibilidad de obtener un puesto por “compadrazgo”.

Las medidas neoliberales que se sugieren para actualizar la legislación laboral incluyen, según el artículo 537 fracción V, vincular la formación laboral y profesional con la demanda estratégica del sector productivo. Es decir, se pretende que la educación que se recibirá de las escuelas, en lo particular las públicas, esté vinculado a las necesidades del capital; con ello comenzaremos a “producir” los profesionales que necesite en ese momento nuestro

país. Ello eliminaría la posibilidad de desarrollarnos en el ámbito que deseamos porque si hoy se necesitan químicos eso es lo que particularmente nos empeñaremos por producir. Por consiguiente es innegable la necesidad de la educación en nuestra población para que nuestra economía crezca y deplorable el “producir profesiones para el capital”.

Iniciativas de reforma

PLANO	PAN	PRD	PROYECTO ABASCAL	JAVIER LOZANO (STPS)
ECONÓMICO	<ul style="list-style-type: none"> Productividad como interés social Período de prueba Individualización de la prima de antigüedad Alargamiento de la jornada laboral (9 hrs.) Flexibilización del puesto, categoría y lugar de trabajo Eliminación del contrato ley 	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilización de la jornada laboral (pago por hora y eliminación del pago por horas extras) Alargamiento de la jornada laboral (10 hrs.) Productividad Modifica la forma de pago de aguinaldo 	<ul style="list-style-type: none"> Productividad y calidad en el trabajo No existen clases sociales Período de prueba Capacitación inicial Flexibilidad de la contratación Alargamiento de la jornada laboral (10 hrs.) Flexibilización de la jornada laboral (pago por hora) Vinculación de los salarios a la calificación y competencias, así como a la productividad 	<ul style="list-style-type: none"> Productividad y calidad en el trabajo Flexibilización de la jornada laboral (pago por hora) Subcontratación Período de prueba Capacitación inicial Vinculación de los salarios a la calificación y competencias, así como a la productividad Flexibilidad de la jornada laboral (pago por hora y eliminación del pago por horas extras)
DERECHOS COLECTIVOS	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilización de los contratos colectivos a la baja Supresión del Reglamento Interior de Trabajo Virtual cancelación del derecho de huelga Subordinación de las condiciones colectivas de trabajo a las circunstancias económicas 	<ul style="list-style-type: none"> Niega a los policías judiciales y preventivos el derecho a sindicalización Crea los comités de representates Concurso de oposición para ascenso escalafonario Servicio Civil de Carrera 	<ul style="list-style-type: none"> Si hay trabajadores miembros de un sindicato hay la obligación de tener un contrato colectivo Se elimina la huelga para obtener un contrato colectivo Se dificulta el cambio de la titularidad del contrato colectivo 	<ul style="list-style-type: none"> Libertad sindical Autonomía y democracia sindical Derecho de huelga Derecho de contratación colectiva
INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> Obligatoriedad del plan y programas de productividad 	<ul style="list-style-type: none"> Crea el Instituto Nacional de Salarios 	<ul style="list-style-type: none"> Se elimina la intervención de la STPS 	<ul style="list-style-type: none"> Se eliminaron las instancias bajo las cuales se le tenía que

Fuente: Elaboración propia en base a Ortega, Max y Ana Alicia Solís de Alba. *Neoliberalismo y reforma de la legislación laboral*. Ciudad de México, Universidad Obrera de México, 2004.

2. la LFT en la realidad

Para la realización de esta sección se acudió a una empresa productora de llaveros donde se aplicó una serie de entrevistas a las trabajadoras del lugar. Se han retomado únicamente cuatro casos debido a las condiciones físicas en las que se les observó, además de su corta edad, sus escasos recursos económicos y su falta de interés por obtener un mejor empleo. Se busca comparar la actual legislación laboral con la iniciativa de reforma a la ley y lo que sucede en la vida diaria.

1.1 Estudio de caso en “productora de llaveros”⁵

Se realizó un estudio de caso en la empresa “productora de llaveros”

⁵ Este es un nombre ficticio.

Se acudió a la empresa y se elaboraron una serie de entrevistas a los empleados del lugar. El total de entrevistas fue de 10, ya que dentro de la empresa solo laboran 9 y se nos negó el acceso a los trabajadores que realizaban las tareas desde sus hogares. Hubo 4 casos en particular que se destacan debido a las condiciones de vida de las obreras. Tales casos serán presentados a continuación de una forma detallada.

Se comenzará por mencionar el caso de Alma Janet. Ella ingresó a Productora de llaveros a los 20 años de edad y lleva laborando ahí 6 años, tiene la preparatoria terminada pero desgraciadamente ya no pudo seguir estudiando debido a que se encontraba embarazada. Se casó y hoy es madre de dos hijos uno de 6 años y una niña de 3. En su hogar viven otras 5 personas de las cuales sólo una estudia, en tanto que los demás son obreros. Comentaba que debido a que en su casa todos trabajan tienen ciertas condiciones que no tan fácilmente puede tener un obrero. Alma es la supervisora de las obreras y está encargada de revisar el terminado de los llaveros, en particular el terminado en cromo y “el que sale a la venta”. Cuenta con el mismo horario de trabajo que las demás obreras, de 8:00 a 18:00 con una hora de comida, de lunes a sábado. Pasaron dos años desde su llegada al lugar antes de que Alma pudiera ser supervisora y con ello poder ganar un poco más de lo que ganan los demás trabajadores. Ella es a la única que recibe pagos por horas extras, recibe \$45 por hora. Fue de gran sorpresa que al preguntarle si le gustaría trabajar en otro lugar, haya respondido que no. Alma dijo que no deseaba trabajar en otro lugar porque ahí estaba a gusto, ya que podía llevar a sus hijos a la empresa cuando ella labora. Además de que nunca ha trabajado en otro lugar.

76

El segundo caso es el de la primera entrevistada, Adriana, quien a sus 19 años ya esta casada. Adriana sólo terminó la primaria y su esposo es soldador. Aun no tienen hijos y están rentando un pequeño cuarto donde viven solos. Ella, al igual que las demás obreras que laboran ahí, gana \$600 pesos a la semana por una jornada de 10 horas diarias durante 7 días continuos. Adriana se dedica al goteado de las placas para el llavero. Lo inaudito en su caso es que no aspira a otro trabajo y, por comodidad, desea quedarse en esa empresa durante muchos años más. Al arribo al lugar se pretendía que fueran las mismas empleadas quienes, con puño y letra, contestaran las entrevistas. Sin embargo, es de interés ver, en las primeras dos entrevistas, que tienen grandes dificultades para escribir así como para entender las preguntas. Por esta razón se tuvo la necesidad de platicar con ellas e ir respondiéndolas por cuenta propia.

Nidia sólo tenía un mes en la empresa al momento de la entrevista. Nidia tiene 23 años, sólo terminó la primaria y hoy vive en unión libre en casa de su suegra. Tiene un hijo de año y medio de edad y comparte los gastos con su esposo. En donde ella vive, también viven dos familias más que se dedican al empleo doméstico y al comercio. La actividad que realiza en la empresa es pegar piedra y esmaltar llavero. Se eligió el caso de Nidia porque a un mes de laborar en Productora de llaveros no sabe muchas cosas del lugar. Entre ellas: si existe un supervisor, si tiene prestaciones, si se debe cumplir con una edad específica para poder laborar ahí y si hay un sindicato. Nidia a pesar de su falta de preparación y su corta edad aspira a encontrar otro empleo y no ha dejado de buscarlo.

El último caso pero no menos importante es el de, Lizbeth, una señora de 30 años de edad y que es prima de la dueña de la empresa. Lizbeth es divorciada y no tiene hijos, vive con

dos personas más, una es demostradora y la otra es ama de llaves. Ella se dedica al trato con proveedores y el manejo del personal, esto a causa de que anteriormente realizaba el goteo de las placas lo que le ocasiono un problema de ASMA. La empresa le pagó el médico y, en lugar de indemnizarla, simplemente la cambió de actividad. A pesar de esta situación Lizbeth sueña con trabajar de secretaria o recepcionista en alguna oficina, sin embargo, la comodidad que obtiene en su actual empleo la han orillado a permanecer ahí. Cabe mencionar que Lizbeth así como Cynthia, por ser familiares de la dueña de la empresa, reciben \$700 a la semana.

En la empresa abunda el olor a cemento y a esmalte. La empresa está ubicada en una casa de dos pisos y en ningún lugar se lee el nombre de la empresa. No se cuenta con las condiciones necesarias de ventilación y de higiene, no hay un servicio médico, una salida de emergencia y mucho menos seguridad. Esta empresa cuenta con dos plantas: una donde se realiza, como lo llamaron los obreros, el “trabajo pesado” y en la otra lo más “simple”. En donde se realizaron las entrevistas sólo se encargan de los terminados de los llaveros y para ello utilizan cantidades brutales de diversos tipos de solventes. Es inaudito que no haya una salida de emergencia, en caso de que se presentara un incendio, debido a lo inflamable que son varios productos que tienen ahí, perecería mas de la mitad de las obreras porque la puerta de entrada y salida mide aproximadamente medio metro de ancho por dos de alto. Por ningún lugar hay una ventana ni algún ventilador. Los ojos arden después de estar 5 minutos ahí. Pero lo más sorprendente es la resignación de las obreras a permanecer en las instalaciones, son mínimos los casos de quienes desean conseguir algo mejor.

La empresa las obliga a firmar contrato una vez al mes, sólo es necesario presentar un comprobante de domicilio y la credencial de elector. Cuando se es menor de edad no se firma contrato y se requiere que la obrera firme una carta responsiva, donde se aclara que cualquier reacción adversa a los solventes no es responsabilidad de la empresa. Cada semana se les entrega a las obreras una cantidad determinada de llaveros si al finalizar la semana no se entregan terminados en su totalidad, estos son descontados de su sueldo. Nadie supo decir cuánto es lo que descuentan por cada llavero, ya que siempre se han visto obligadas a terminarlo de no ser así “el dinero no alcanza”.

Hemos mencionado en lo particular los casos de algunas trabajadoras de Productora de llaveros, ahora pasemos al ámbito legal que debería regir las relaciones laborales dentro de esa empresa y el cual no está siendo respetado. El artículo 123 constitucional establece que la jornada máxima debe ser de ocho horas y para los menores de 16 años debe ser de 6 horas diarias. Sin embargo, en Productora de llaveros las jornadas para todos son de diez horas, esta es la primera violación a la legislación laboral, la segunda, es la contratación de menores de edad sin la previa autorización de su tutor. Como ya se mencionó los trabajadores tienen derecho a una participación en las utilidades de la empresa, esta es la tercera violación, ya que en Productora de llaveros nadie recibe utilidades ni ninguna otra prestación, salvo el aguinaldo.

El artículo 487 de la LFT que refiere al derecho de los trabajadores que sufran un riesgo del trabajo, establece en su fracción VI una indemnización correspondiente según la tabla de enfermedades de la misma ley. Así, en la tabla de enfermedades de las vías respiratorias producidas por inhalación de gases y vapores, en el número 47 se encuentra el Asma bronquial. Esto nos indica

que Lizbeth debió haber recibido una indemnización por su enfermedad, además de que la empresa debe hacerse cargo de sus gastos médicos hasta que la enfermedad sea resarcida. A pesar de ello, Lizbeth sólo recibió un par de días de descanso, el pago del servicio médico con el doctor de la colonia y el cambio de su puesto de trabajo. Una violación más a la legislación laboral.

El artículo 123 constitucional en su fracción XV establece que el patrón debe hacerse cargo de establecer las medidas de higiene y seguridad necesarias para preservar la salud y vida de sus trabajadores. En “Productora de llaveros” no hay ventilación y hace al menos una década que la empresa está en operación; con tantas violaciones a la legislación laboral actual ¿dónde están los inspectores del trabajo y porqué aún sigue operando esta empresa?

La empresa en estudio también tiene la particularidad de darle trabajo a personas que puedan hacer los llaveros en su casa. Se accedió a trabajar de esa forma para poder observar el proceso que se lleva a cabo. En primera instancia hay que encontrar algún conocido que ya labore de esa forma para la empresa. Una vez hecho eso, está persona pedirá más llaveros, para realizarles algún acabado, como si fueran para ella pero que en realidad serán para la práctica de este estudio. Se obtuvieron: los llaveros de metal, el Resistol 5000 para pegar el estampado y las etiquetas. Te dan una semana para terminarlos, por ello “debes ser consiente de cuantos puedes terminar, porque si no me los descuentan a mi” advirtió la señora que fue el contacto con la empresa, además “todos deben estar bien hechos, deben tener la estampita bien colocada en el centro y no debe haber resistol visible, también debes ocupar la menor cantidad de resistol que puedas porque ya no te van a dar más” fue su segunda indicación. Entregó el material que eran 2 millares de llaveros, 2 millares de etiquetas y una botella aproximadamente de 250 mlts. de Resistol 5000. Lo que se tenía que hacer era pegarle las etiquetas a los llaveros pero con las condiciones establecidas. Al final de la semana se entregaron todos los llaveros terminados para que los revisaran y vieran cuantos se iban a pagar. Afortunadamente pagaron los dos millares. Por el millar de llaveros pagaron \$100. Mientras realizaba este trabajo se percibió que es una tarea muy pesada, el soportar el olor del resistol todo el tiempo, la agudeza visual que se debe implementar al colocar las etiquetas y además hay que ser un buen ahorrador de resistol porque de otra manera no alcanza. La espalda duele por la posición en la que uno permanece constantemente. Los ojos arden y la cabeza duele por el olor al resistol. Las manos se entumecen de realizar durante varias horas la misma actividad. Todo para al final de la semana ganar \$200 que en realidad no valen la cantidad de valor que se transfiere al producto.

La mayoría de las personas que trabajan para “Productora de llaveros”, ya sea dentro o fuera de las instalaciones, son personas con muy poca preparación, algunos sólo cuentan con la primaria y les cuesta trabajo leer y escribir pero que tienen una gran necesidad de trabajar. La necesidad de comer los obliga a aceptar estas condiciones de trabajo y con el paso de los años ya no perciben el olor al tinher, al resistol, al cemento. Entran en una zona de *comfort* porque debido a su falta de preparación no logran encontrar trabajo en otra parte y se resignan a seguir recibiendo \$600 pesos por una jornada de 10 horas en donde su salud esta de por medio. Muchas de las mujeres que ahí laboran tienen hijos y el horario es cómodo para ellas, porque pueden trabajar y cuidar a sus hijos. Incluso la empresa permite que los niños vayan con sus mamás a trabajar, sin pensar en el daño que les causa a estos el oler los solventes.

Es esto, la maquila, lo que Javier Lozano pretende agudizar; el trabajo a destajo, vincular la productividad con los salarios, sin importar si esto permite a los obreros obtener una calidad de vida, lo importante aquí es atraer a la Inversión Extranjera Directa (IED) y lo único que se quiere dar a cambio es mano de obra barata. Lo que se necesita es hacer que la legislación laboral se cumpla, disminuir los niveles de corrupción en los servidores públicos que autorizan que empresas como esta sigan funcionando. Lo que México requiere es fomentar la educación y no crear empresas donde no importa si sabes escribir porque el trabajo que se realiza es únicamente mecánico.

Conclusiones

Los promotores del modelo globalizado neoliberal han pretendido demostrar que la Ley Federal del Trabajo no corresponde a las necesidades de acumulación del sistema capitalista actual debido a la insuficiencia de dicha ley, la cual no logró flexibilizar el mercado laboral de acuerdo a los requerimientos del capital, por esta razón es que en febrero de 2009 se planteó de nuevo la propuesta de reforma a la ley. A lo largo de este trabajo se ha demostrado que lo que hay debajo del discurso es la vinculación de la productividad a la vida diaria de los trabajadores, la flexibilización de todo el marco laboral y el abaratamiento de la fuerza de trabajo para así poder atraer a nuestro país una mayor inversión extranjera.

Como pudimos observar muchas de las medidas que se desean implementar van dirigidas a la flexibilización del mercado laboral. El discurso neoclásico plantea que las rigideces en el mercado laboral afectan de manera directa e inmediata a los trabajadores y, por tanto, a la sociedad, por ello se plantea tal flexibilización, su idea es que todo se hará para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. En contraparte vincular la productividad con el salario implica una flexibilización tanto del salario como del trabajo que da como resultado una inestabilidad laboral y, por ende, política-social.

Lo que trata esta iniciativa es ver a la fuerza de trabajo como cualquier otra mercancía de nuestro mundo globalizado y neoliberalizado. Si se llegasen a aprobar estas propuestas los trabajadores quedarían a merced del capital, inmersos en una dinámica que sólo busca los intereses de unos cuantos y se olvida del verdadero creador de valor y plusvalor, el trabajador. No existe la posibilidad de que el sistema siga generando ganancias si no permiten que los trabajadores reciban al menos lo necesario para su reproducción.

Hoy en día muchos de esos artículos, que se supone son propuestas, ya se llevan a cabo en la práctica. Podríamos mencionar miles de ejemplos de empresas donde se les exige a los trabajadores presentar un examen médico que acredite su buena salud o, porque no, pedirles firmen su renuncia antes de comenzar a trabajar, en la mayoría de las maquiladoras el salario está estrechamente relacionado a la productividad e intensidad del trabajo así como a la desregulación de la jornada laboral diaria, también existen varias empresas que obligan a firmar un contrato de capacitación inicial o que sólo contratan por una jornada de medio tiempo que les permita olvidarse de las prestaciones que deben dar.

Lo que esto nos demuestra es que en realidad la legislación laboral ya no va de acuerdo a los intereses del sistema capitalista. El problema ahora es saber si se debe optar por adecuar la legislación laboral al sistema capitalista o modificar el curso que lleva el sistema con la legislación laboral actual.

Durante décadas los trabajadores han defendido sus derechos laborales y luchado porque estas iniciativas no se apliquen, ya que son muy conscientes de lo que traería para ellos este nuevo marco laboral.

Bibliografía

- Alvírez Friscione, Alfonso. *Justicia Laboral*, Ciudad de México, ISTA, 2001.
- “Áreas geográficas en que para fines salariales se ha dividido a la República Mexicana”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- Bielschowsky, Ricardo. “Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: una reseña”, en *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*. vol.1. Chile, Fondo de Cultura Económica, 1998, pp. 43-98.
- Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos*, 19ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Competencia de las juntas especiales que integran la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- De Buen L., Néstor. *Derecho del trabajo*. 17ª ed. Ciudad de México, Porrúa, 2006. (© 1974)
- “Definiciones y descripciones de las actividades, profesiones, oficios y trabajos especiales”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Ley Federal del Trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- Lozano Alarcón, Javier. *Hacia una reforma laboral para la productividad y la previsión social: Foro “México ante la crisis: ¿Qué hacer para crecer?”*. Ciudad de México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). 2009.
- Mariña Flores, Abelardo y Raúl Alberto Rangel Cruz, *Diferencias salariales intrasectoriales y valorización del capital: una perspectiva marxista desde el capital individual*, Ciudad de México, Mimeo UAM, 2009.
- Marx, Karl. “El proceso de producción del capital”, en *El capital*. t.1/v.1, 27ª ed. Trad. de Pedro Scaron. Ciudad de México, Siglo XXI, 2007. (©1975)
- Marx, Karl. “El proceso de circulación del capital”, en *El capital*. t.1/v.2, 27ª ed. Trad. de Pedro Scaron. Ciudad de México, Siglo XXI, 2007. (©1975)
- Ortega, Max y Ana Alicia Solís de Alba. *Neoliberalismo y reforma de la legislación laboral*. Ciudad de México, Universidad Obrera de México, 2004.
- “Reglamento federal de seguridad, higiene y medio ambiente de trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Reglamento de los artículos 121 y 122 de la Ley Federal del Trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Reglamento de la Procuraduría Federal de la Defensa del Trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Reglamento general para la inspección y aplicación de sanciones por violaciones a la legislación laboral”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Reglamento interior de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Relación de convenios internacionales en materia de trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Resolución por la que se da cumplimiento a la fracción VI del artículo 126 de la Ley Federal del Trabajo”, en *Agenda laboral 2009*, 15ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- “Salarios mínimos 2008”, en *Agenda laboral 2009*, 16ª ed. Ciudad de México, ISEF, 2009.
- Soto Reyes Garmedia, Ernesto. *Estado Versus mercado. ¿Ruptura o nueva forma de regulación?* Ciudad de México, Porrúa, 2003.