

Debate Económico

Revista de Economía del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 5 (1). No. 13 Enero - Abril 2016

Artículos

Paul Davidson

**¿Cuál fue el primer factor que motivó a los economistas neoclásicos a marginalizar la teoría keynesiana?
(O la Arrogancia de Samuelson)**

Samuel Rebollar, Juvencio Hernández, Felipe González, Anastacio García
Política cambiaria y sustitución del maíz sobre el mercado del sorgo (*Sorghum vulgare Pers*) en México, 2013

Gustavo Acua & Rafael Durán

La negociación del Tratado TransPacífico y la regulación a las cadenas globales de valor

Carlos Vargas

Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 en México: inversión extranjera

E. Figueroa Hernández, L. E. Espinosa Torres, O. Ramírez Abarca & L. Godínez Montoya
**Las cajas populares de ahorro en la economía de México,
2006-2014**

Coyuntura Económica
El modelo económico cubano y el extravío de América Latina
Darío Ibarra

Los Clásicos
Por qué soy un economista marxista
Fred Moseley

ISSN 2007-364X



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

10 AÑOS

www.laes.org.mx

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.
Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico
Luis Enrique Espinosa Torres

Corrección de estilo
Ana Laura Rodríguez Grajeda

Editor digital
Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEMex), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Teresa Santos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala), Daniel González Sesmas (LAES, AC), Selene Jiménez Bautista (UAEMex).

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Clemente Ruiz Durán (UNAM), Eduardo Loría (UNAM), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Ha-Joon Chang (Cambridge University), Julio Rojas Mora (Universidad Católica de Temuco) Chile, Jorge Riveros Sudy (Universidad Austral de Chile)
Gastón Vergara Díaz (Universidad Austral de Chile), Orsohe Ramírez Abarca (UAEMex), Esther Figueroa Hernández (UAEMex), Juvencio Hernández Martínez (UAEMex), Oziel Lugo Espinosa (UAEMex)

Debate Económico

Índice Vol. 5 (1). No. 13 enero-abril 2016

Coyuntura Económica

- El modelo económico cubano y el extravío de América Latina... 1**
Darío Ibarra Zavala

Artículos

- Paul Davidson** 5
(¿Cuál fue el primer factor que motivó a los economistas neoclásicos a marginalizar la teoría keynesiana? O la Arrogancia de Samuelson)
- Samuel Rebollar Rebollar , Juvencio Hernández Martínez, Felipe de Jesús González Razo, Anastacio García Martínez..... 23**
Política cambiaria y sustitución del maíz sobre el mercado del sorgo (Sorghum vulgare Pers) en México, 2013
- Raúl Gustavo Acua Popocatl y Rafael Alberto Durán Gómez..... 45**
La negociación del Tratado TransPacífico y la regulación a las cadenas globales de valor.
- Carlos Eduardo Vargas Santiago..... 83**
Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 en México: inversión extranjera
- E. Figueroa Hernández, L. E. Espinosa Torres, O. Ramírez Abarca y L. Godínez Montoya..... 113**
Las cajas populares de ahorro en la economía de México, 2006-2014

Los clásicos

- Fred Moseley..... 135**
Por qué soy un economista marxista

Debate Económico, Índice Vol. 5 (1). No. 13, enero-abril 2016 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 15 de mayo de 2016 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex, CLASE y Biblat**.

Coordinador general del No. 13: Darío Ibarra Zavala.

Colaboradores: Luis Enrique Espinosa Torres, Miguel Castillo González y Diógenes Hernández Chávez.



www.laes.org.mx

Recibido: Marzo 2016

Aceptado: Abril 2016

Coyuntura Económica

El modelo económico cubano y el extravío de América Latina

Darío Ibarra Zavala¹

En los primeros meses de 2016 un presidente de Estados Unidos pisó tierra cubana después de casi sesenta años de no tener relaciones económicas ni diplomáticas con la isla. Lo esperado es que gradualmente las relaciones económicas se restablezcan y pronto pueda haber productos norteamericanos en Cuba.

Hace casi sesenta años la revolución cubana llevó al poder a los hermanos Castro. Desde entonces se convirtió en el único país que siguió el camino del socialismo en América. En ese entonces el socialismo era visto por diversos círculos latinoamericanos como un sistema social deseable. No sólo el socialismo, pues a la par algunas escuelas económicas, como la de la CEPAL, eran estudiadas con seriedad y se pensaba que podrían ser una alternativa al enfoque keynesiano de la época o bien al libre mercado.

Al paso del tiempo las cosas cambiaron dramáticamente: la economía de libre mercado se estableció a sangre y fuego en algunos lugares de AL, como en Chile, mientras que los principales representantes del capitalismo redujeron el alcance del Estado beneficiario y permitieron que el mercado fuese el responsable de

¹ Profesor de tiempo completo en la Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl perteneciente a la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM).

asignar recursos en la economía. Estados Unidos e Inglaterra pusieron el ejemplo. Algunos años después el bloque soviético se colapsaría y daría lugar a un experimento de libre mercado cuyas consecuencias no se han terminado de evaluar. Lo que es hecho es que Rusia dejó de ser potencia económica.

En América Latina las cosas no fueron muy diferentes. Por obligaciones con el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional u otras entidades internacionales, o bien por decisión propia, la gran mayoría de los países de AL se “subió” al tren de la economía de libre mercado. La reducción del aparato estatal, la desregulación, la autonomía de los Bancos Centrales y la apertura económica entre otras políticas, apuntaban a reformas en la región que, se esperaba, generarían crecimiento económico en estos países.

El modelo económico cubano no generó los resultados esperados. Si bien es verdad que la población de la isla cuenta con estudios de licenciatura o posiblemente superiores, lo cierto es que las oportunidades de empleo, y los sueldos, son lastimosamente ínfimos. La gran mayoría de los bienes lúdicos con que cuentan los cubanos provienen del extranjero. Incluso satisfactores básicos como aspirinas o rastrillos son escasos en la isla. Difícilmente se podría defender que el modelo cubano es uno que sea digno de replicarse. Más bien lo opuesto: los resultados de dicho experimento social muestran qué es lo que no se debe hacer.

Pero el movimiento hacia una economía de libre mercado extremo, incluida la liberalización financiera y la apertura económica, entre otras, tampoco ha generado un mayor crecimiento en los países que conforman AL. Antes más bien, desde la aplicación de dichas políticas económicas la región ha dejado de crecer, por lo menos al ritmo que se tenía antes de la década de los ochenta.

Ante la falta de crecimiento económico, y la continuación de las crisis, la respuesta ha sido, en general, profundizar las políticas económicas de libre mercado. El problema es que esto se ha venido haciendo desde hace por lo menos treinta años y los promotores de tales políticas, tanto en la administración pública como en las universidades, siguen pensando que es el modelo económico correcto cuando décadas de crisis y estancamiento muestran lo contrario.

Parte del problema es que escuelas económicas alternas al libre mercado sucumbieron al embate del pensamiento económico neoclásico. Una importante institución en México, el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) dejó de ser estructuralista en los primeros años de la década de los noventa para hacerse completamente neoclásico.

No se generaron alternativas teóricas a la Economía Neoclásica. Las que había casi pasaron a la extinción y sólo sobrevivieron algunos economistas de universidades públicas, y tal vez algunas privadas, que por la naturaleza del contrato, como definitividades, no pudieron ser reemplazados por economistas neoclásicos. Lo mismo ocurrió en instituciones públicas como secretarías de Estado y Bancos centrales. Sin embargo, en general fueron marginalizados y dejó de haber planteamientos económicos alternos.

América Latina permitió que muchos estudiantes de maestría y doctorado fueran a las principales universidades de Estados Unidos a aprender Economía Neoclásica. A su regreso, tanto en el sector público como en las universidades, se encargaron de aplicar y de enseñar lo que habían aprendido. Generaciones posteriores quedaron deslumbradas por el uso de los métodos cuantitativos en Economía y por la pretendida científicidad de la Economía Neoclásica de modo tal que ésta escuela terminó por ser la dominante en la mayoría de las facultades de Economía de AL.

La contrarrevolución monetarista que prácticamente acabó con la mal llamada Economía Keynesiana que, como se verá en uno de los artículos del presente número, en realidad debería ser llamada samuelsoniana, provocó que la idea de un gobierno interventor y regulador de la economía se viniera abajo dando lugar a una teoría donde los mercados son estables y la presencia del Estado es innecesaria.

El tiempo ha demostrado que ni el modelo cubano ni el de libre mercado extremo han traído crecimiento económico en la región. El pendiente académico, de generar teoría y política económicas propias sigue vivo desde por lo menos 1960. La visita de un presidente estadunidense a la isla de Cuba podría ser el parteaguas que permita que dicho país se desarrolle y se abata la pobreza. El resto de los países de la región tenemos el compromiso de acabar de

una vez por todas con el colonialismo intelectual que nos ha impedido generar modelos económicos autóctonos. Después de por lo menos treinta años de teoría y política económica neoclásicas se ha demostrado que no han sido capaces de generar crecimiento, desarrollo, mejoría en los niveles de vida, estabilidad, abatimiento de pobreza, etc. ¿Por qué insistir en dicho modelo?

El reto para los años venideros es desarrollar nuestros propios modelos económicos que nos permitan salir del extravío en que nos encontramos. Está visto que el socialismo no es el camino, el libre mercado tampoco. ¿Hacia dónde movernos? Tal vez una ruta intermedia es la solución, pero eso es lo que debemos determinar en los próximos años.

Recibido: Febrero 2016

Aceptado: Abril 2016

¿Cuál fue el primer factor que motivó a los economistas neoclásicos a marginalizar la teoría keynesiana? O la Arrogancia de Samuelson¹

Paul Davidson²

Resumen:

Se utilizan las palabras del propio Paul Samuelson para demostrar que él y sus seguidores “keynesianos” nunca entendieron la teoría general de Keynes o el desarrollo posterior del análisis keynesiano. Samuelson sostenía que la teoría de Keynes es un ajuste lento de un sistema walrasiano y cualquier teoría que rechace los fundamentos walrasianos no es una teoría económica válida. La arrogancia de Samuelson al creer que él había descubierto los “Fundamentos del análisis económico” es el primer factor que marginalizó a la teoría poskeynesiana. Keynes había rechazado explícitamente el sistema walrasiano. Sidney Weintraub, uno de los fundadores de la economía poskeynesiana, desarrolló los microfundamentos marshallianos que sirvieron de base para la teoría general de Keynes.

Palabras clave: Axioma ergódico, propiedades esenciales del dinero, microfundamentos marshallianos.

¹ Publicado originalmente en inglés en el *Journal of Post Keynesian Economics*, Volume 37, Issue 3, 2015. Traducción de Darío Ibarra Zavala.

² El Dr. Paul Davidson es el Editor del *Journal of Post Keynesian Economics* y miembro del consejo Editorial de *Ekonomia*. Es autor, coautor o editor de 22 libros.

Abstract:

Paul Samuelson's own words are used to demonstrate that he and his "Keynesian" followers never comprehended Keynes's general theory or the Post Keynesian development of Keynes's analysis. Samuelson claimed that Keynes's theory is a slow adjusting Walrasian system and any theory which rejected the Walrasian foundations is not a valid economic theory. Samuelson's arrogance in believing he had discovered the "Foundations of Economic Analysis" is the primary factor that has marginalized Post Keynesian theory. Keynes had explicitly rejected Walras's system. Sidney Weintraub, a founder of Post Keynesian theory, developed the Marshallian micro foundations that are the foundations of Keynes's general theory.

Key words ergodic axiom, money's essential properties, Marshallian microfoundations.

Clasificación JEL: B41, metodología económica, B5 enfoques heterodoxos actuales E12 Keynes, Keynesianos, Poskeynesianos.

Este artículo explica por qué es que la arrogancia de Paul Samuelson al señalar que, él por sí sólo, había descubierto, entendido, explicado y publicado de modo matemático los micro fundamentos de toda la teoría económica (Samuelson, 1947) incluyendo a la teoría general de Keynes, fue la fuerza autoritaria que indujo a los economistas dominantes a ignorar el análisis económico poskeynesiano. Cualquier teoría que rechazara los fundamentos walrasianos especificados por Samuelson era, de acuerdo con el propio Samuelson, una teoría económica no válida. Sin embargo, como se explica más abajo, Keynes explícitamente rechazó los fundamentos walrasianos del análisis de Samuelson –mientras que un fundador de la teoría poskeynesiana, Sidney Weintraub (1958), explícitamente desarrolló los micro fundamentos que se encuentran en la teoría general de Keynes.

Algunos economistas han sugerido que es paranoia lo que hace creer a los poskeynesianos que han sido ignorados o, en el mejor de los casos, marginalizados por la economía dominante. El diccionario define paranoia como "un desorden mental caracterizado por ilusiones sistematizadas y la proyección de conflictos personales, que son atribuidos a la supuesta hostilidad de otros" y "excesiva sospecha o sin base de los motivos de otros." (Merriam-Webster, 1987).

La arrogancia de Samuelson

Utilizando las propias palabras de Samuelson, demostraremos que la hostilidad de Samuelson y sus seguidores “keynesianos” hacia, tanto el análisis real del propio Keynes, como a las explicaciones poskeynesianas del análisis keynesiano y su posterior desarrollo, no es imaginario. Samuleson sostiene que el análisis de Walras debe ser el fundamento de la Teoría General de Keynes, y que los microfundamentos walrasianos de la Macroeconomía keynesiana expuestos por los poskeynesianos podrían, y deberían, ignorarse.

Paul Samuelson es el fundador de la escuela keynesiana americana que él mismo llamó “la síntesis neoclásica del keynesianismo” porque el propio Samuelson creyó que la teoría microeconómica walrasiana era el fundamento de la teoría macroeconómica de Keynes. El libro de texto introductorio de Samuleson ha tenido 19 ediciones y es el libro de texto de Economía que más se ha vendido (4 millones de copias). No es sorpresa que muchos economistas (y políticos) hayan tenido su primera exposición a lo que se llamó “keynesianismo” de Samuelson o alguno de los textos de sus seguidores neo keynesianos. Tampoco es sorpresa que los economistas dominantes crean que la teoría poskeynesiana no se ajuste a la descripción de lo que Samuelson llama un análisis económico válido.

En su libro *La llegada del Keynesianismo a EE. UU.*³, Colander y Landreth (1966, p. 23) otorgan el crédito a Paul Samuelson por salvar las bases pedagógicas de la revolución keynesiana del destructivo espíritu anticomunista (McCarthyismo) que azotó a EE.UU. en los años inmediatos posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Lori Tarshis, un canadiense que había estudiado y asistido a las cátedras de Keynes en la universidad de Cambridge durante los inicios de 1930's, había, en 1947, publicado un libro de texto introductorio que incorporaba las notas de Tarshis de la interpretación de la Teoría General de Keynes. Colander y Landreth notaron que a pesar de la popularidad que en sus inicios tuvo el libro de Tashis, sus ventas rápidamente cayeron al ser atacada por los administradores y donadores de las universidades americanas al considerarlo como herejía económica “socialista”. El frenesí del libro de Tashi llegó a su pináculo cuando William Buckley, en su libro *Dios y el hombre en Yale* (1951), atacó el análisis de Tarshis diciendo que estaba inspirado en el comunismo.

³ *The Coming of Keynesianism to America*

En agosto de 1986, Colander y Lander (de aquí en adelante C-L) entrevistaron a Paul Samuelson, (C.L, 1996, pp.145-178) acerca de cómo se convirtió en economista y “keynesiano”. Samuelson señaló que reconocía la “virulencia del ataque a Tarshis” y por lo tanto escribió su libro “cuidadosamente y como abogado” (C-L. 1996, p. 172). El término “síntesis neoclásica keynesiana” no apareció en la primera edición del libro de texto de Samuleson, *Economía, un análisis introductorio* (1948), que fue publicado justo antes del ataque al libro de Tarshis. El término síntesis neoclásica, sin embargo, apareció notoriamente en las ediciones posteriores del libro de Samuelson. En retrospectiva, parecería que la afirmación de Samuelson de su término macroeconomía keynesiana es sintetizada con (y basada en) los supuestos tradicionales de la Macroeconomía walrasiana, haciendo la versión del keynesianismo de Samuelson menos propenso a recibir ataques en el sentido de proponer herejías socialistas a los cursos universitarios de Economía comparado con el análisis keynesiano de Tarshis.

En 1941, la tesis doctoral de Samuelson ganó el premio Wells por la mejor tesis doctoral de Economía en Harvard. Por lo tanto, desde el principio de su carrera como economista, Samuelson ya era identificado por los economistas neoclásicos dominantes como uno de los que se convertirían en los más grandes analistas. Su tesis fue mejorada y finalmente publicada como *Los fundamentos del análisis Económico*⁴ (1947), basándose en la visión de Samuelson, en el sentido de los fundamentos de toda la teoría económica, cualquier rama del keynesianismo dominante tenía que basarse en los fundamentos del análisis económico (1947) y sus fundamentos clásicos de microeconomía walrasiana. Si los microfundamentos de la Macroeconomía no eran walrasianos, entonces no podría ser ni lo que Keynes quiso decir, ni ninguna otra teoría macroeconómica válida.

Samuelson proclamó esta creencia a pesar de que Keynes, como estudiante de Marshall, había basado los microfundamentos de la Teoría General en el análisis microeconómico de Marshall y no en el de Walras. Más aún, Keynes (1936, p. 177, 179) había denunciado el enfoque de Walras como erróneo cuando escribió “Ahora el análisis de los capítulos previos (de la Teoría General) han hecho claro que esta forma (en Walras) de hacer debe ser errónea... este (sistema Walrasiano) es una teoría sin sentido”.

⁴ *Foundation of Economic Analysis* (1947).

La arrogancia de Samuelson

Sin embargo, como veremos más abajo, Samuelson sostuvo que el análisis de Keynes debe estar basado en la rigidez de sueldos y precios en un sistema walrasiano. Weintraub [1958], por otra parte, desarrolló el principio keynesiano de la demanda efectiva al demostrar que la oferta agregada de Keynes podría derivarse de las funciones de oferta de la industria del enfoque marshaliano y la curva de demanda agregada de las curvas de demanda microeconómica marshalianas, incluso cuando los sueldos y precios eran flexibles. (Una explicación de libro de texto de la derivación de las curvas keynesianas de oferta y demanda agregadas derivadas por Weintraub utilizando principios microeconómicos marshalianos se especifican en Davidson [2011, ch. 2].)

En la entrevista con C-L, Samuelson señaló que en el periodo previo a la Segunda Guerra Mundial, “mis amigos, los que no eran economistas, me consideraban como alguien muy conservador” [C-L, 1996, p. 154]. Samuelson se graduó de la Universidad de Chicago en junio de 1935 y, como se lo explicó a Colander y Landreth [C-L], que de no ser por la beca que recibió del Consejo de Investigación en Ciencias Sociales (Social Science Research Council Fellowship) que recibió una vez graduado, habría realizado sus estudios de grado en la Universidad de Chicago [C-L, 1996. P. 154-5]. Consecuentemente, fue la mano visible de la beca que puso a Samuelson en Harvard al momento en que la Teoría General de Keynes era publicada en 1936. ¿A qué clase de información sobre la Teoría General de Keynes fue expuesto Samuelson en Harvard?

Un canadiense, Robert Bryce, había atendido las lecciones de Keynes en Cambridge entre 1932 y 1935. En una entrevista en 1987 con Colander y Landreth [1996,pp. 39-48], Bryce señaló que en la primavera de 1935, él (Bryce) dedicó la mitad de cada semana en la London School of Economics (LSE) y la otra mitad a Cambridge. En la LSE Bryce utilizó sus notas de clase de Cambridge para escribir un ensayo sobre las ideas revolucionarias de Keynes –sin haber leído la Teoría General- para los economistas de la LSE-. Este ensayo impresionó tanto a Hayek que (Hayek) permitió a Bryce tener cuatro semanas consecutivas del seminario de Hayek para explicar las ideas de Keynes del modo en que Bryce las había escrito en este ensayo. Las lecciones de Bryce fueron un gran éxito en la LSE [C-L, 1996, p. 43].

En el verano de 1935, Bryce fue a Harvard y estuvo ahí por dos años. Durante ese tiempo un grupo informal se reunía durante las tardes para discutir el libro de Keynes. Bryce, utilizando el ensayo previo a la *Teoría General* que había utilizado como la base para sus pláticas en la LSE, presentó a este grupo lo que él creía que era el análisis de la *Teoría General* –aunque él no había leído aún la *Teoría General*. De modo que en 1936 el ensayo de Bryce se convirtió en la base de lo que la mayoría de los economistas de Harvard, incluyendo a Samuelson, pensaban que era el análisis de Keynes –aun cuando Bryce no había leído el libro cuando hacía sus presentaciones.

Incluso en 1987, Bryce afirmó que “cualquiera que estudie ese libro quedará muy confundido. Se trata de... un libro provocativo pero difícil”. (C-L, 1996p. 44-46). La pregunta inmediata, por lo tanto es: “¿Realmente conocía Bryce las bases de la estructura analítica de Keynes?”. Y si no, ¿cómo afectó esto el modo en que el joven Samuelson y otros en Harvard en 1936 aprendieron sobre la estructura analítica de Keynes?

Samuelson había señalado que su primer acercamiento a la *Teoría General* de Keynes se debió a Bryce [C-L, 1996, p. 158]. Sin embargo, después de leer la *Teoría General* en 1936, Samuelson tal vez reflejó la óptica de Bryce sobre las dificultades de entender el libro de Keynes, encontró que la *Teoría General* era “de mal sabor” e incomprendible [C-L, 1996, p. 159]. Samuelson señaló que “el modo en que finalmente me convencí fue no sólo dejar de preocuparme por esto [por entender el análisis de Keynes]. Me pregunté a mi mismo: ¿porqué rechazo un paradigma que me permite entender el cambio de Roosevelt de 1933 a 1937?... Estaba contento por asumir que había suficiente rigidez en los precios relativos y los sueldos para hacer al keynesianismo como una alternativa a Walras”. [C-L, 1996, pp159-160, énfasis añadido].

Si la teoría walrasiana clásica era la teoría económica correcta para nuestra economía, entonces este “caso especial” walrasiano sería, de hecho, la “Teoría General” y el análisis agregado de Keynes no sería formalmente erróneo, sino vacío y redundante. Vale la pena notar, en este punto, que los economistas dominantes después de la Segunda Guerra Mundial trataron la teoría keynesiana como un “caso especial” de la teoría general (del Walrasianismo) clásico, aplicable no sólo a condiciones donde los sueldos nominales, precios e interés eran “fijos”.

Weintraub, por otro lado, siguiendo a Keynes, argumentó que al hacer un análisis walrasiano de la *Teoría General* y a Keynes considerarlo como un caso especial, le quitaban la esencia al análisis keynesiano.

Aparentemente Samuelson nunca intentó comprender el marco analítico marshalliano de los fundamentos de Keynes. Pero en 1986 Samuelson todavía sostenía que “nosotros [los keynesianos] siempre asumimos que el equilibrio keynesiano del desempleo flotaba en una sub estructura de precios administrados y de competencia imperfecta” [C-L, 1996, p.160]. Cuando fue presionado por Colander y Landreth sobre si este requerimiento de rigidez fue alguna vez formalizado en su trabajo, la respuesta de Samuelson fue “no fue necesario” [C-L, 1996, p. 161].

Más aún, específicamente en el capítulo 19 de la *Teoría General* titulado “cambios en los sueldos monetarios” y aún más directamente en la respuesta a Dunlop [1938] que Keynes publicó, Keynes [1939b] ya había respondido negativamente a esta pregunta sobre si su análisis del equilibrio en desempleo requería competencia imperfecta, precios administrados y/o sueldos rígidos. Dunlop había argumentado que el modelo puramente competitivo se justificaba empíricamente, por lo tanto, era un precio monopolístico y sueldos fijos que deberían ser la base del equilibrio en desempleo de Keynes. La respuesta de Keynes simplemente: “me quejo un poco de que yo debería ser criticado en particular por conceder un poco a la otra óptica” [Keynes, 1973b, p. 411]. En los capítulos 17-19 de su *Teoría General*, Keynes explícitamente demostró que incluso si existían sueldos monetarios y precios perfectamente flexibles (“concediendo un poco a la otra óptica”), no había mecanismo de mercado automático que pudiera restaurar el nivel de pleno empleo de la demanda efectiva. En otras palabras, la Teoría General de Keynes –utilizando fundamentos microeconómicos marshallianos- podría mostrar que, lógicamente, podría existir un equilibrio inferior al de pleno empleo en una economía competitiva y pura con sueldos monetarios y precios flexibles.

Obviamente Samuelson, que se convirtió en el principal keynesiano americano de su tiempo, no había leído, o no comprendió, (1) la respuesta de Keynes a Dunlop, o más aún, (2) tampoco leyó o entendió el capítulo 19 de la Teoría General cuyo título era “cambios en los sueldos nominales”. En el capítulo 19, Keynes explícitamente señaló que la teoría del equilibrio del desempleo no requería “una

rigidez” en los sueldos monetarios [Keynes, 1936a, p. 257]. Keynes lo planteó así:

“En la teoría clásica se ha acostumbrado para la mayoría el supuesto carácter de ajuste automático del sistema económico cuando se asume fluidez del sueldo monetario; y, cuando hay rigidez, para descansar en esta rigidez, se culpa al ajuste incompleto... Mi diferencia con esta teoría es primeramente una diferencia de análisis.” [Keynes, 1936a, p. 257].

Keynes [1936a, p. 259] indicó que el asumir dicha rigidez era la primera causa de la existencia de un equilibrio de desempleo que descansa en la aceptación del argumento de las funciones de demanda microeconómicas “solo pueden construirse en un conjunto fijo de supuestos de la naturaleza de la demanda y oferta de otras industrias y fijarse en la cantidad de la demanda agregada efectiva. Es inválido, por lo tanto, transferir el argumento de la industria, como un todo, a menos que también se transfiera el argumento de que la demanda agregada efectiva es fija. Sin embargo, Keynes [1936, p. 259] argumentó que este supuesto reduce el argumento a una “*conclusión irrelevante*”⁵.

Una *conclusión irrelevante* es una falacia en la lógica al ofrecer una prueba irrelevante a la proposición en cuestión. Desafortunadamente Samuelson apeló a la misma *conclusión irrelevante* cuando argumentó que la *Teoría General* de Keynes era simplemente un sistema walrasiano de equilibrio general, donde, si existe un shock exógeno hacia la demanda efectiva, los sueldos rígidos y los precios creaban un desequilibrio temporal que evitaba que el equilibrio de pleno empleo se re estableciera en el corto plazo.

Como Keynes lo explicó: “mientras nadie negaría la proposición de que una reducción en *los sueldos monetarios acompañados por la misma demanda agregada efectiva que antes* vendrá acompañada por un incremento en el desempleo, la pregunta precisa a la mano es si la reducción en los salarios monetarios vendrá o no acompañado por la misma demanda agregada efectiva que antes, medida en términos de dinero, o de cualquier manera, por una demanda agregada efectiva que no se ha reducido en la misma proporción que la reducción de los

⁵ *ignoratio elenchi* en el original.

La arrogancia de Samuelson

sueldos monetarios” [Keynes, 1936a, pp.259-60]. Keynes dedicó entonces el resto del capítulo 19 a explicar por qué y cómo un análisis de la Teoría General debería buscar una relación entre el cambio en los sueldos monetarios y/o los precios y los cambios en la demanda agregada efectiva –un análisis que, por supuesto, no es relevante para el sistema walrasiano o la síntesis neoclásica que hizo Samuelson del keynesianismo.

Al mismo tiempo que Samuelson se convirtió en keynesiano convenciéndose a sí mismo de no preocuparse sobre el marco analítico de Keynes, Tarshis había obtenido un puesto en Tufts University, apenas a media hora de viaje de Harvard. Tarshis se reuniría frecuentemente con el grupo de Harvard, incluído Bryce, que estaban discutiendo a Keynes. Tarshis notó que “Samuelson no se encontraba en el grupo keynesiano. Estaba ocupado trabajando en sus propios asuntos. Decir que se convirtió en keynesiano era ridículo.” (C-L, 1996, p. 64).

Más aún, Paul Samuelson se llamó a sí mismo “keynesiano” e incluso “poskeynesiano” en varias ediciones de su famoso libro de texto. Sin embargo, la “síntesis neoclásica” teórica de Samuelson tenía fundamentos axiomáticos que no se deducían lógicamente por Keynes.

Al mismo tiempo que Samuelson desarrollaba su síntesis neoclásica del keynesianismo, trabajaba en los detalles de su pieza maestra *Fundamentos del análisis económico* [1947].⁶ En sus *Fundamentos*, Samuelson establecía explícitamente (o implícitamente) ciertos axiomas clásicos específicos que son la base tanto de la Economía clásica como de su análisis de la macroeconomía keynesiana neoclásica. Por ejemplo, Samuelson notó que “en un mundo competitivo sería tonto tener dinero como depósito de valor, dado que otros bienes tienen un rendimiento positivo” (Samuelson, 1947, pp. 122-4). Esta afirmación significa que (1) cualquier bien que produce un rendimiento positivo es un sustituto grueso del dinero como una forma de conservar el ahorro personal y, (2) el dinero es neutral. Por lo tanto, al mismo tiempo que Samuelson estaba promoviendo su marca pedagógica de keynesianismo, en su libro de texto argumentaba que el axioma de sustitución grueso y el axioma de neutralidad del dinero eran parte de sus fundamentos sobre los que todo el análisis

⁶ *Foundations of Economic Analysis* [1947].

económico debería construirse. (Hemos señalado [Davidson, 1972, 2007, 2009, 2011] que Keynes específicamente rechazó esos dos axiomas clásicos como fundamentales para su *Teoría General*.)

Más aun, en un artículo publicado en 1969, Samuelson argumentó que “la hipótesis del [axioma] ergódico” es un fundamento necesario si la Economía debe ser una “Ciencia dura”. [Samuelson, 1969, p. 184]. (Como hemos explicado [Davidson, 1982-83, 2007, 2009, 2011], Keynes también rechazó este axioma ergódico).

¿Qué es un axioma ergódico? Si concebimos a la economía como un proceso estocástico (probabilístico), entonces el resultado futuro de cualquier decisión presente se determina a través de una distribución de probabilidad. Lógicamente hablando, para hacer pronóstico estadístico confiable sobre futuros eventos económicos, el tomador de decisiones debería obtener y analizar muestras de datos del futuro. Dado que eso es imposible, el supuesto de un proceso ergódico estocástico permite al analista aseverar que datos del pasado y los datos del presente son equivalentes a extraer datos del futuro. En otras palabras, el axioma ergódico implica que el resultado de cualquier fecha futura es la sombra estadística de los datos del mercado del pasado y del presente. Las distribuciones de probabilidad basados en datos pasados, proveerán, bajo el axioma ergódico, información estadística confiable sobre eventos futuros.

En otras palabras, el axioma ergódico por lo tanto, asegura que un resultado asociado con cualquier dato futuro puede ser razonablemente pronosticado a través del análisis estadístico de la información que ya existe. El futuro, por lo tanto, nunca es incierto –siempre puede ser razonablemente pronosticado a través del análisis estadístico de los datos que ya existen-. Los resultados futuros, en un sistema ergódico, tienen riesgo probabilístico, pero son razonablemente predecibles. (En un modelo económico determinístico, no estocástico, ortodoxo, el axioma de ordenamiento clásico juega el mismo papel que los axiomas ergódicos de los modelos estocásticos clásicos.)

En un mundo ergódico, en el largo plazo, el futuro está predeterminado y no puede cambiarse por nada que los humanos o los gobiernos hagan. Por lo tanto, cada regulación gubernamental de los procesos de los mercados o interferencia en los mercados competitivos normales (asumidos como ergódicos), podrían, en el

corto plazo, evitar que el sistema alcance el nivel de pleno empleo asegurado por los axiomas del sistema clásico walrasiano. En un sistema ergódico donde el futuro puede ser razonablemente pronosticado de modo tal que el futuro rendimiento real de los activos puede pronosticarse con certeza actuarial, y donde el axioma de sustitución gruesa se encuentra detrás de todas las curvas de demanda, en tanto que los precios son flexibles, el dinero debe ser neutral y el sistema se ajusta automáticamente al equilibrio general. Si, por otro lado, los precios son fijos en el corto plazo, entonces tomará más tiempo por el teorema de sustitución gruesa el trabajar en el sistema, pero, al menos en el largo plazo, un equilibrio general en el largo plazo está garantizado. En el análisis de *La Teoría General* de Keynes, por otra parte, un equilibrio de pleno empleo no está asegurado ni en el corto ni en el largo plazo.

Samuelson [C-L, 1996, p. 163] afirmó que en su óptica, el análisis de Keynes es un sistema de “ajuste de desequilibrio muy lento”, donde el “equilibrio walrasiano completo no se alcanzaba” en el corto plazo debido a que los precios y los sueldos no se ajustan lo suficientemente rápido a un choque exógeno. Sin embargo, el sistema económico, si se dejara funcionar sin intervención, alcanzaría el pleno empleo en el largo plazo.

En contraste, en el texto de la primera página de *La Teoría General*, Keynes [1936a, p. 3] explicó que “los postulados de la teoría clásica [walrasiana] son aplicables a un caso particular y no al caso general... aún más, las características del caso especial asumido por la teoría clásica no ocurre en las sociedades económicas en las que realmente vivimos, con el resultado de que su enseñanza nos lleva al error y al desastre si intentamos aplicarla a la vida real.” (Keynes, 1936a, p. 3).

En el prefacio a la edición en Alemán de la *Teoría General* [1936b, p. ix] Keynes notó específicamente que “Esta es una de las razones que justifican el que yo llame a mi teoría como teoría [énfasis en el original] general. Dado que está basada en unos pocos supuestos restrictivos [‘weniger enge Voraussetzungen stutz’] que la teoría ortodoxa ha adaptado más fácilmente a un área más grande de circunstancias diferentes”. En otras palabras, Keynes argumentaba que lo que hacía su sistema analítico más general que el análisis clásico (o el equilibrio general walrasiano) era que *La Teoría General* de Keynes requiere un menor número de axiomas que la teoría walrasiana. Teorías alternativas son, por lo tanto, casos especiales que

imponen axiomas restrictivos adicionales a los axiomas fundamentales de *La Teoría General*. La carga está, por lo tanto, en aquellos que adicionan axiomas restrictivos a *La Teoría General* para justificar los mismos axiomas adicionales. Los teóricos que invocan sólo a la base axiomática de *La Teoría General*, no requieren, lógicamente, probar que los axiomas restrictivos adicionales son innecesarios.

La interpretación de Sidney Weintraub [1956] de *La Teoría General* de Keynes se deduce directamente del enfoque revolucionario de Keynes al analizar el dinero utilizado en la economía donde éste nunca es neutral, incluso en una economía hipotética de condiciones de mercado competitivo incluyendo la existencia de sueldos y precios perfectamente flexibles. Keynes [1936a, p. 26] argumentó que incluso si dicho mercado era puramente competitivo, éste no alcanzaría automáticamente un equilibrio general de pleno empleo en una economía monetaria.

Keynes comparó a los economistas cuya lógica teórica está basada en el caso especial clásico al que se le agregaban axiomas restrictivos con los geómetras euclidianos que viven en un mundo no euclidiano “que :

descubriendo en la práctica que las líneas rectas aparentemente paralelas con frecuencia se cruzan, reprimir a las líneas por no mantenerse rectas –como si fuera la solución para la desafortunada colisión que estaba teniendo lugar-. Sin embargo, en realidad no hay remedio excepto descartar el axioma de líneas paralelas y trabajar en geometría no euclidiana. Algo similar se tiene que hacer ahora en la Economía” [Keynes, 1936a, p. 16].

Descartar un axioma es rechazar lo que los creyentes de la fe creen que son “verdades universales”. La revolución de Keynes en la teoría económica requiere economistas que “descartén” tres restrictivos axiomas clásicos de sus fundamentos teóricos. Los axiomas clásicos que Keynes descartó en su revolucionario análisis general fueron [1] *el axioma de la neutralidad del dinero*, [2] *el axioma de sustitución grueso*, y [3] *el axioma de un mundo económico ergódico*.

La arrogancia de Samuelson

En 1935 Keynes explícitamente notó que en su marco analítico el dinero importaba tanto en el largo como en el corto plazo, por ejemplo, el dinero nunca es neutral. El dinero afecta las decisiones reales de los que toman decisiones. En 1935 Keynes escribió:

“la teoría que considero lidaría con una economía en la que el dinero juega una parte por sí misma y afecta los motivos y decisiones, y es, en pocas palabras, uno de los factores operativos en cada situación, de modo tal que el curso de los eventos no puede predecirse ni en el corto plazo ni el largo plazo, sin conocer el comportamiento del dinero entre el primer estado y el último. Y esto es lo que queremos decir cuando hablamos de una economía monetaria” [Keynes, 1935, pp. 408-9].

Cuando Keynes desarrolló su teoría de preferencia por liquidez, reconoció que su teoría de desempleo involuntario requería específicamente “Las propiedades esenciales del interés y el dinero” [1936a, ch. 17] esto diferenciaba sus resultados de la teoría clásica. Esas “propiedades esenciales” aseguraban que el dinero y otros activos líquidos nunca fueran neutrales. Estas propiedades esenciales [Keynes, 1936a, pp. 230-231] son:

[1] la elasticidad de producción de todos los activos líquidos, incluyendo el dinero, es cero o insignificante, y

[2] la elasticidad de sustitución entre activos líquidos (incluyendo el dinero) y los bienes reproducibles es cero o insignificante (Keynes, 1936a, pp. 230–231).

Una *elasticidad cero de la producción significa que el dinero no crece en los árboles* y consecuentemente, los trabajadores no pueden ser contratados para cosechar dinero de los árboles cuando la demanda por dinero se incrementa. O como lo escribió Keynes: “el dinero... no puede reproducirse rápidamente; el trabajo no puede transformarse a la voluntad de los empresarios para producir dinero en cantidades crecientes en la medida que los precios suben” [Keynes. 1936a, p. 230]. En otras palabras, cuando la demanda por dinero (liquidez) se incrementa, los empresarios del sector privado no pueden contratar trabajadores para producir más dinero para ajustar este incremento en la demanda por bienes no reproducibles (por el sector privado).

En la teoría walrasiana clásica, por otra parte, el dinero es un bien reproducible. En muchos modelos de textos neoclásicos, así como en el sistema walrasiano, los cacahuates o algún otro bien reproducible por la industria es el dinero mercancía o numerario. Los cacahuates no crecen en árboles, pero crecen en las raíces de arbustos. La oferta de cacahuates puede fácilmente aumentarse contratando trabajadores adicionales por empresarios del sector privado.

La elasticidad de sustitución igual a cero asegura que la porción del ingreso que no se gasta en productos de la industria para fines de consumo, por ejemplo, ahorro, encontrarán en términos de Hahn [1977, p. 31] “lugares de descanso” en la demanda de bienes no producibles, por ejemplo, activos líquidos. Aproximadamente cuarenta años después de Keynes, Hahn redescubrió el punto de Keynes de que un equilibrio estable de desempleo involuntario podría existir incluso en un sistema puramente competitivo con sueldos y precios flexibles donde hay “lugares de descanso para el ahorro en otros bienes en lugar de activos reproducibles” [Hahn, 1977, p. 31].

Hahn demostró rigurosamente lo que era intuitivamente lógico para Keynes. Hahn [1977, p. 37] mostró que la óptica de que con “sueldos monetarios flexibles no habría desempleo no tenía un argumento convincente para recomendarlo... incluso en los modelos tradicionales tipo *tatonnement* no puede probarse de un modo general la convergencia hacia el equilibrio [general]” si los ahorros fueran mantenidos en forma de bienes no producibles... Hahn [1977, p. 39] argumentó que “cualquier activo no reproducible permite escoger entre una demanda que induce al empleo o al desempleo.” Correspondientemente, la existencia de una demanda por dinero y otros activos líquidos no reproducibles (que no son sustitutos gruesos de los productos del capital de las industrias productoras de bienes es) como almacén de “ahorros”, significa que todo el ingreso percibido por los hogares que trabajan en la producción de bienes no está, en el corto plazo, necesariamente gastado en productos de la industria. Los hogares que quieren ahorrar esa parte de su ingreso que no desean consumir (por ejemplo, que no desean gastar en productos de la industria) en activos líquidos, están escogiendo, en las palabras de Hahn, “una demanda que induce al no empleo” por sus ahorros.

Si el axioma de sustitución grueso fuera universalmente aplicable, sin embargo, cualquier ahorro nuevo que incrementaría la demanda de bienes no producibles, por lo tanto, incrementaría el precio de bienes

no producibles (cuya curva de oferta es, por definición, perfectamente inelástica). El precio relativo resultante crece en los no reproducibles frente a los producibles, bajo el axioma de sustitución grueso, inducir ahorradores a incrementar su demanda por bienes reproducibles duraderos como sustitutos de no reproducibles en su tenencia de riqueza. Consecuentemente los bienes no reproducibles no podrían ultimadamente dejar lugar para los ahorros en tanto que desbordarían en una demanda por bienes producibles [Cf. Davidson, 1972].

El supuesto de Samuelson de que todas las curvas de demanda están basadas en un ubicuo axioma de sustitución grueso implica que todo es sustituto de todo lo demás. En los *Fundamentos para el análisis económico* de Samuelson, por lo tanto, los bienes producibles deben ser buenos sustitutos gruesos de cualquier activo no reproducible que exista (incluyendo al dinero) cuando éste último se usa como depósito de valor, de acuerdo con los *Fundamentos de análisis económico* de Samuelson, se cancela la posibilidad lógica de desempleo voluntario en tanto que los precios sean perfectamente flexibles.

El keynesianismo de Samuelson es meramente una forma de análisis del caso especial clásico que, si se aplica al mundo real, es “erróneo y desastroso” [Keynes, 1936a, p. 3]. En ausencia del universalmente restrictivo axioma de sustitución gruesa, sin embargo, los efectos ingreso (por ejemplo, el multiplicador keynesiano) pueden predominar y minimizar cualquier hipotético efecto sustitución clásico. Tal como en una geometría no euclíadiana las líneas que son aparentemente paralelas frecuentemente chocan una con otra, en el mundo poskeynesiano de la Economía Keynesiana, un incremento en la demanda por “ahorros” incluso si éstos elevan los precios relativos de los bienes no producibles, no se convertirán en demanda de bienes producibles y por lo tanto cuando los hogares ahorren una porción de su ingreso, habrán elegido una “demanda que induce al desempleo”.

Finalmente, Keynes argumentó que solo en una economía de empresarios que usan dinero donde el futuro es incierto (y por lo tanto no podría ser predicho razonablemente) el dinero (y otros activos líquidos) siempre serían no neutrales en tanto fuesen utilizados como mecanismo de ahorro. En esencia, Keynes veía al sistema económico como un movimiento en el tiempo calendario desde un pasado irrevocable hacia un futuro incierto, y no estadísticamente predecible. Esto requería que Keynes rechazara el axioma ergódico.

En suma, los fundamentos teóricos de Samuelson requieren tres axiomas clásicos que son equivalentes al axioma de las líneas paralelas en geometría. Claramente la Macroeconomía de Samuelson no es aplicable a un mundo económico “no euclíadiano” donde hay empresarios que utilizan dinero y cuyo sistema desarrolló en su Teoría General. El rechazo de Samuelson del análisis de Weintraub y el desarrollo poskeynesiano es meramente un despliegue de arrogancia.

Más aún, como uno de los que atendieron la conferencia sobre el 100 aniversario del nacimiento de Keynes, en Kings College, en la Universidad de Cambridge, puedo proveer de más evidencia sobre la arrogancia de Samuelson. En esta conferencia, reté a Samuelson sobre su afirmación de que Walras era el teórico de los microfundamentos de la Teoría General de Keynes, Samuelson respondió con palabras despectivas para el análisis de lo que él llamo “keynesianos de ideas viejas”. Samuelson mencionó específicamente a Joan Robinson y Sidney Weintraub como “keynesianos de ideas viejas” cuyo análisis era defectuoso. Samuelson proclamó que él y sus seguidores son los “reconstructores del keynesianismo” que son los únicos que reconstruyeron correctamente el principio de Keynes de la demanda efectiva.

Paul Samuelson salvó al término “keynesianismo” de ser eliminado de los libros de texto posteriores a la Segunda Guerra Mundial por el movimiento anti comunista de McCarthy de ese tiempo. Pero el costo de dicha salvación fue que el significado de la teoría de Keynes estuviera al servicio de los economistas neoclásicos y se perdiera de su raíces analíticas originales, donde se demostraba que el dinero se usa en la economía, que los precios y salarios monetarios flexibles no son ni condición necesaria ni suficiente para asegurar equilibrio de pleno empleo, incluso en el largo plazo.

La visión de Samuelson del keynesianismo resultó en un aborto del análisis revolucionario de Keynes que alteraba los fundamentos de la economía dominante. Consecuentemente lo que se conoce como conocimiento macroeconómico convencional a principios del siglo XXI no es otra cosa que una versión altamente matematizada y de alta tecnología de la economía clásica del siglo XIX. Sidney Weintraub desarrolló la teoría poskeynesiana peleando contra el erróneo análisis macroeconómico de Samuelson. Como estudiante de Weintraub, puedo decir que Weintraub creía que la versión walrasiana de Samuelson no sólo era incorrecta –sino que recomendaba malas

decisiones de política cuando las recesiones y empleo elevado surgen como amenaza.

Las políticas económicas contemporáneas, tales como “austeridad” y temor a déficit gubernamentales, adoptados en Estados Unidos y la eurozona, demuestran el daño a las economías del mundo real de la arrogancia de Samuelson al proclamar que su keynesianismo “reconstruído” proveía los fundamentos analíticos correctos para entender el mundo económico en que vivimos. En el otro lado, la explicación poskeynesiana de Sidney Weintraub de *La Teoría General* de ser tomada por los economistas neoclásicos y los políticos, habría hecho que en el mundo en que vivimos, tuviésemos una sociedad más próspera y una sociedad económica civilizada.

Referencias

- Buckley, W. F. (1951). *God and Man at Yale*, Chicago, Henry Rigney.
- Colander, D. C. And Landreth, H (1996). *The Coming of Keynesianism To America*. Elgar, Cheltenham.
- Davidson, P. (1972), *Money and The Real World*. London: Macmillan,
- ----- (Winter1982-3), "Rational Expectations: A Fallacious Foundation for Studying
- Crucial Decision-Making Processes" *Journal of Post Keynesian Economics*,
- ----- (2007). *John Maynard Keynes*, London. Macmillan.
- ----- (2009), *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*: New York,Palgrave/Macmillan.
- ----- (2011), *Post Keynesian Macroeconomic Theory*, 2nd Edition.
- Cheltenham, Elgar. Dunlop, J. G. (1938) “The Movement of Real and Money Wages” *The Economic Journal*, 58.

- Hahn, F. A. (1977). "Keynesian Economics and General Equilibrium Theory" in The Microfoundations of Macroeconomics, edited by G. C. Harcourt. London, Macmillan.
- Keynes, J. M. (1935), "A Monetary Theory of Production" in The Collected Writings of John Maynard Keynes, XIII, edited by D. Moggridge. London, Macmillan, 1973a. All references are to reprint.
- ----- (1936a), The General Theory of Employment, Interest, and Money. New York, Harcourt, Brace.
- ----- (1936b), The General Theory of Employment, Interest, and Money, German Language edition, Duncker and Humboldt, Berlin.
- ----- (1939b), "Relative Movements of Real Wages and Output", The Economic Journal, 49, reprinted in The Collected Writings of John Maynard Keynes, XIV, edited by D. Moggridge. London, Macmillan, 1973b. All references are to reprint.
- (1973a, 1973b). The Collected Writings of J. M. Keynes. London: Macmillan, Volume XIII, 1973(a); Volume XIV, 1973(b).
- Samuelson, P. A. (1947), Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Harvard University Press.
- ----- (1948). Economics: Introductory Analysis. New York, McGraw-Hill.
- ----- (1969) "Classical and Neoclassical Theory" in Monetary Theory, edited by R. W. Clower, London, Penguin.
- Weintraub, S. (1958), An Approach To The Theory of Income Distribution, Chilton, Philadelphia.

Recibido: Septiembre 2015

Aceptado: Diciembre 2015

Política cambiaria y sustitución del maíz sobre el mercado del sorgo (*Sorghum vulgare* Pers) en México, 2013

Samuel Rebollar Rebollar¹, Juvencio Hernández Martínez, Felipe de Jesús González Razo, Anastacio García Martínez

Resumen

Para generar recomendaciones del efecto de la política cambiaria y un escenario de sustitución de maíz sobre el mercado del sorgo (*Sorghum vulgare Pers*) en México, se validó un modelo de programación no lineal espacial e intertemporal en 2013. El país se dividió en 20 regiones productoras, 20 consumidoras y 11 puertos y/o fronteras de internación del grano. Los resultados indicaron que una depreciación mayor del tipo de cambio sobre el mercado del grano, habría reducido importaciones y consumo nacional, mientras que la producción del

¹ Centro Universitario UAEM Temascaltepec-Universidad Autónoma del Estado de México. Km. 67.5, Carretera Toluca-Tejupilco. Colonia Barrio de Santiago S/N. Temascaltepec, Estado de México. 51300. Fax: 01 716 26 652 09. Teléfono: 01 716 26 651 71, ext. 114. *Autor para correspondencia: Juvencio Hernández Martínez, e mail: jhmartinez1412@gmail.com

grano habría sido la ganadora en ese mercado. El efecto de esa política, habría desincentivado importaciones al reducirlas, con relación a lo que se observó en ese año, en 38.9, 39.9 y 42.7 % por efecto de depreciación mayor, en beneficio de la producción nacional y en un mayor valor social neto (VSN); asimismo, sustituir maíz por sorgo, es un desincentivo al mercado de este grano al reducir el VSN. Se concluye que el mercado del sorgo es sensible al tipo de cambio, pues una depreciación de este beneficiaría a la producción nacional e incrementaría el VSN. No se recomienda sustituir sorgo por maíz, debido a que el mercado sería el gran perdedor al reducirse el VSN.

Palabras clave: tasa cambiaria, sustitución, programación no lineal, sorgo, México.

Clasificación JEL: Q13 Mercados agrarios y marketing, Q17 agricultura y comercio internacional.

Abstract

To generate recommendations of the effect of exchange rate policy and a stage of replacing corn on the market of sorghum (*Sorghum vulgare* Pers) in Mexico, a model of spatial and intertemporal nonlinear programming in 2013 was validated. The country was divided into 20 regions producing, consuming 20 and 11 ports and/or inpatient grain boundaries. The results indicated that further depreciation of the exchange rate on the grain market, have reduced imports and domestic consumption, while grain production would have been the winner in that market. The effect of this policy would have discouraged imports to reduce, relative to what was observed in that year, 38.9, 39.9 and 42.7% due to higher depreciation, for the benefit of domestic production and higher net social value (NSV); also replace corn by sorghum, it is a disincentive to market this grain to reduce the NSV. It is concluded that the market for sorghum is sensitive to exchange rate depreciation since this would benefit domestic production and increase the NSV. It is not recommended to

replace sorghum corn, because the market would be the big loser by reducing the NSV.

Key words: exchange rate, substitution, nonlinear programming, sorghum, Mexico.

Introducción

Durante 2012-2014, México importó, en promedio, 2.5 millones de toneladas (t) de sorgo grano (FAO, 2015); produjo 6.6 millones, equivalente a un consumo, promedio anual, de 9.1 millones de t (SIAP, 2015). Las compras externas de sorgo, implicaron la utilización de un tipo de cambio (\$/USD), promedio anual, de 13.1 (INEGI-BIE, 2015), en tanto que el precio promedio anual de indiferencia del grano (\$/t) fue 3,411.3 (ASERCA, 2015).

El sorgo (*Sorghum vulgare* Pers), como grano básico de importancia pecuaria en México, después del maíz, lo cultiva todo el territorio nacional, excepto Tlaxcala y Distrito Federal. Predomina el ciclo primavera-verano (PV), modalidad temporal, sobre su homólogo el otoño-invierno (OI). En 2013, la producción interna fue 6.3 millones de toneladas (t) y, Tamaulipas (29.8 %), Guanajuato (27 %), Sinaloa (10.7 %) y Michoacán (9.7 %) aportaron 77.2 % del total.

El 40.2 % del total producido, se obtuvo en OI, modalidad riego, Tamaulipas aportó 61 %; el PV contribuyó con 59.8 % al total nacional, liderado por Guanajuato (45.2 %), con predominancia de la modalidad lluvias (52.8 %). En su forma temporal, la producción mayor se obtiene en junio (22 % del OI) y noviembre (23 % del PV) (SIAP, 2015).

En el mismo año el consumo nacional aparente (CNA) fue 8.6 millones de t, 26.6 % importaciones y 73.4 % producción interna. En importaciones, México y Japón ocuparon la primera y segunda posición mundial con 36.8 (FAO, 2014) y 24.7 % (FAPRI, 2014).

Información oficial disponible muestra que México siempre ha importado sorgo para satisfacer su demanda interna. Despues de 1980, las compras externas han sido variables, pero se agudizaron despues de la liberación comercial del grano (octubre de 1989). Poco antes, en 1983 se importaron 3.3 millones de t y para 1999, 0.7 millones. La producción nacional, para este último año, fue 6.3 millones de t, el mayor volumen producido en toda la década (Rebollar *et al.*, 2004).

En 2006-2008 y 2009-2011, las importaciones del grano fueron 2.1 y 2.4 millones de t, 12.5 % mayores con relación a 2006-2008 (FAO, 2012). Ese aumento fue creciente en los primeros años en que el grano se liberó. La participación mayor, dentro del consumo total del grano fue después de 1989, debido a la eliminación del permiso previo de importación y un arancel de cero, que generaron problemas de sobreoferta, por una importación excesiva. Esa medida no la percibieron productores de baja productividad en México, quienes no modificaron estrategias de siembra y presentaron dificultades para comercializar la cosecha (ASERCA, 1997).

En la comercialización nacional del sorgo se generan ineficiencias (Rebollar *et al.*, 2005) relacionadas al hecho de importar en meses con precios internacionales altos y por puertos o fronteras inadecuados, de acuerdo a ubicación de centros de consumo en México, que incrementan costos de transporte y elevan el precio del producto final, lo que afecta el ingreso de consumidores del grano. En 2012, 38.9 % de importaciones de sorgo se internaron por Nuevo Laredo, 24.6 % por el puerto de Veracruz y 13.8 % por Progreso, Yucatán (SAT, 2014; USITC, 2014). Estos son puntos de entrada lejanos a zonas de consumo e implicó pérdida de competitividad para el productor nacional.

Varios factores explican el comportamiento de importaciones de sorgo, por ejemplo, la política comercial dictada en el TLCAN y la política cambiaria, entendida como el conjunto de criterios, lineamientos y directrices que se establecen para regular o influir en el comportamiento del tipo de cambio (Rebollar *et al.*, 2005). De 2005

hasta marzo de 2015, el peso perdió 40.6 % de su valor, bajo un régimen cambiario con depreciación controlada; asociado a una inflación acumulada de 45.4 %; pero en los últimos 15 meses (enero de 2014 a marzo de 2015) el peso se depreció 13.4 %, con una inflación de 3.7 % (INEGI-BIE, 2015), sin embargo, las importaciones de sorgo no se dispararon, debido a su correlación negativa entre depreciación del peso, compras externas del grano y el efecto en producción interna; además por la protección del arancel estacional, que funciona como salvaguarda. De hecho, hasta abril de 2015, continuó vigente un arancel de 15 % a importaciones de sorgo, en el afán de beneficiar a la producción nacional, cuando estas se realicen fuera del periodo permitido (SAGARPA, 2015).

Así, debido a la dinámica heterogénea de las compras externas de sorgo y a su importancia socioeconómica, el objetivo fue evaluar el efecto, sobre producción, consumo e importaciones y en el Valor Social Neto (VSN), bajo un escenario de libre comercio y simulaciones de distintas tasas de cambio, así como del efecto de la sustitución de sorgo por maíz. La sensibilidad del mercado del sorgo a cambios en el precio, permite suponer que depreciaciones moderadas disminuirían compras del exterior; también, una moderada sustitución del sorgo por maíz haría decrecer el comportamiento del mercado nacional del grano.

1. Materiales y métodos. El modelo

Para evaluar el efecto a diferentes tasas de cambio y de una simulación del consumo de maíz por el sorgo sobre el mercado nacional de este grano (producción, importaciones y consumo), se utilizó un modelo de programación no lineal, cuya función objetivo maximiza el VSN. El VSN es igual al área bajo la curva de demanda menos el área bajo la curva de oferta, menos el valor de importaciones y menos costos de comercialización (costos de transporte y almacenamiento).

El modelo incorpora características espaciales e intertemporales, y supone que existen s regiones productoras y d regiones consumidoras que comercian sorgo grano. Las regiones significan separación espacial, pero relacionadas a través de la logística del transporte y de manejo operativo del producto, que logra que la oferta y la demanda del producto se encuentren donde lo requiera el consumidor final, por lo que se tienen que asumir los costos de transporte por tonelada, entre otros aspectos. Estos costos son independientes del volumen, lo que implica inexistencia de economías de escala. El modelo consideró costos de transporte y almacenamiento, y para cada región se conocieron funciones de oferta y demanda por periodo.

Algunos trabajos empíricos con modelos similares a los de esta investigación, son el de Bivings (1997), quien analizó el efecto de la liberalización del mercado del sorgo en México. Rebollar, *et al.* (2004), discutieron el efecto de políticas comerciales sobre el mercado del sorgo en México. García (1999) utilizó un modelo con características similares para determinar la demanda óptima de almacenamiento de maíz en México. Cabe destacar que estos tres autores sí consideraron el almacenamiento.

Kawaguchi *et al.* (1997) evaluaron flujos comerciales de leche en Japón con diferentes estructuras de mercado. Crammer *et al.* (1993) estudiaron impactos de la liberación comercial entre Estados Unidos, México y Canadá sobre el mercado internacional del arroz. Wilson y Johnson (1995) estimaron efectos de cambios en políticas del mercado sobre flujos de comercio y precios en el sector norteamericano de cebada maltera. Fuller *et al.* (2000) encontraron efectos que tendría la liberación comercial del arroz entre México y Estados Unidos en el 2003.

Así, con base en Takayama y Judge (1971), Bivings (1997) y, suponiendo $s(s=1,2...S=20)$ regiones productoras, $d(d=1,2...D=20)$ regiones consumidoras, $m(m=1,2...M=11)$ puertos y fronteras de entrada y $t(t=1,2...T=12)$ periodos, el modelo de programación no

lineal en su representación matemática se exprese en términos siguientes:

$$\begin{aligned}
 MaxVSN = & \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{d=1}^{20} \left[\lambda_{dt} y_{dt} + \frac{1}{2} \omega_{dt} y_{dt}^2 \right] - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{s=1}^{20} \left[\nu_{st} x_{st} + \frac{1}{2} \eta_{st} x_{st}^2 \right] \\
 & - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{m=1}^{11} \left[p_{mt} x_{mt} \right] - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{s=1}^{20} \sum_{d=1}^{20} \left[p_{sdt}^c x_{sdt}^c + p_{sdt}^f x_{sdt}^f \right] \\
 & - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{s=1}^{20} \sum_{m=1}^{11} \left[p_{mdt}^c x_{mdt}^c + p_{mdt}^f x_{mdt}^f \right] - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{s=1}^{20} \left[p_{st,t+1} x_{st,t+1} \right] \\
 & - \sum_{t=1}^{12} \pi^{t-1} \sum_{m=1}^{11} \left[p_{mt,t+1} x_{mt,t+1} \right]
 \end{aligned} \tag{1}$$

donde: $\pi^{t-1} = (1/I+i_t)^{t-1}$ = factor de descuento con i_t igual a la tasa de inflación en el mes t ; λ_{dt} = intercepto de la función de demanda en la región d en el mes t ; y_{dt} = cantidad consumida de sorgo en la región j en el mes t ; ω_{dt} = pendiente de la función de demanda de sorgo en la región j en el mes t ; ν_{st} = intercepto de la función de oferta en la región s en el mes t ; x_{st} = cantidad producida de sorgo en la región s en el mes t ; η_{st} = pendiente de la función de oferta de sorgo en la región s en el mes t ; p_{mt} = precio internacional del sorgo importado a través del puerto m en el mes t ; x_{mt} = cantidad importada de sorgo por el puerto m en el mes t ; p_{sdt}^c = costo de transporte de sorgo de la región s a la región d por camión en el mes t ; x_{sdt}^c = cantidad de sorgo enviada de la región s a la región d por camión en el mes t ; p_{sdt}^f = costo de transporte de sorgo de la región s a la región d por ferrocarril en el mes t ; x_{sdt}^f = cantidad de sorgo enviada de la región s a la región d por ferrocarril en el mes t ; p_{mdt}^c = costo de transporte de sorgo del puerto o frontera m a la región d por camión en el mes t ; x_{mdt}^c = cantidad de sorgo enviada del puerto o frontera m a la región d por camión en el mes t ; p_{mdt}^f = costo de transporte de sorgo del puerto o frontera m a la región d por ferrocarril en el mes t ; x_{mdt}^f = cantidad de sorgo enviada del puerto o frontera m a la región d por ferrocarril en el mes t ; $p_{st,t+1}$ = costo unitario de almacenamiento de sorgo en la región s del mes t al mes $t+1$; $x_{st,t+1}$ = cantidad de sorgo almacenado en la región s del mes t al mes $t+1$; $p_{mt,t+1}$ = costo unitario de

almacenamiento en el puerto m del mes t al mes $t+1$; $x_{mt,t+1}$ = cantidad de sorgo almacenada en el puerto m del mes t al mes $t+1$;

La función objetivo se sujetó a las restricciones siguientes:

$$X_{st} + X_{st-1,t} - X_{st,t+1} \geq \sum_{d=1}^{20} [X_{sdt}^c + X_{sdt}^f] \quad (2)$$

$$X_{mt} + X_{mt-1,t} - X_{mt,t+1} \geq \sum_{d=1}^{20} [X_{mdt}^c + X_{mdt}^f] \quad (3)$$

$$\sum_{s=1}^{20} [X_{sdt}^c + X_{sdt}^f] + \sum_{m=1}^{11} [X_{mdt}^c + X_{mdt}^f] \geq Y_{dt} \quad (4)$$

$$X_t = \sum_{m=1}^{11} X_{mt} \quad (5)$$

$$\mathcal{X}_{s12,13} = \mathcal{X}_{s0,1} \quad (6)$$

y

$$\mathcal{Y}_{dt}, \mathcal{X}_{st}, \mathcal{X}_{mt}, \mathcal{X}_{sdt}^c, \mathcal{X}_{sdt}^f, \dots, \mathcal{X}_{st,t+1}, \mathcal{X}_{mt,t+1} \geq 0 \quad (7)$$

La función objetivo maximiza el VSN que es igual a la suma del área bajo las curvas de demanda, menos la suma de las áreas bajo las curvas de oferta, menos el valor de importaciones, menos costos de transporte y costos de almacenamiento. En la expresión del valor de Z , dentro del modelo de programación, se antecede la tasa de cambio multiplicada por la variable E (misma que nombra el tipo de cambio en dicho modelo), como necesaria para evaluar los efectos sobre el mercado.

La ecuación 2 establece que la producción de sorgo por región s en el periodo t , más el nivel de inventarios almacenados en s del periodo $t-1$ a t , menos el nivel de inventarios almacenados en s de t a $t+1$, deberá ser igual o mayor al total de envíos de sorgo por camión y ferrocarril de esta región productora a todas las regiones demandantes o consumidoras d en t .

La tercera restricción establece que el total de importaciones por el puerto m en t , más inventarios almacenados en m en $t-1$, menos los inventarios que se almacenarán en m de t a $t+1$ de sorgo, deberán ser mayores o iguales al total de envíos de sorgo por camión y por

ferrocarril de centros de entrada de importaciones a diferentes regiones demandantes d en t .

La ecuación 4 establece que el total de envíos de sorgo por camión y por ferrocarril de zonas productoras s y de puertos y fronteras de entrada de importaciones m a todas las regiones consumidoras d , deberá ser mayor o igual a la cantidad total demandada en el periodo t .

La ecuación 5 establece que las importaciones totales del periodo t deberán ser iguales a la sumatoria de importaciones realizadas por diferentes puertos y fronteras m en t . Sin embargo, en el modelo de programación esta variable se eliminó y se insertaron 12 restricciones, una por cada mes, equivalente a un porcentaje predeterminado, para forzar al modelo a que el total de importaciones las redistribuya de forma espacial y temporal pero con el efecto de la simulación del tipo de cambio.

Para medir el efecto sobre el mercado del sorgo de una sustitución del consumo de este por maíz, se eliminó el despliegue de la variable CT (consumo total) del modelo de programación y se incorporó la restricción (en porcentaje) de una reducción del consumo nacional del grano, para obligar al modelo a redistribuir el efecto de la política sobre el mercado del grano, tanto en espacio como en tiempo.

La penúltima restricción (ecuación 6) establece que los inventarios almacenados de sorgo en la región productora s del mes 12 al 13, deberán ser iguales a los inventarios almacenados en s del mes 0 al 1, y la última restricción establece condiciones de no negatividad.

Para evaluar el efecto de la política cambiaria y de la sustitución del consumo de sorgo por maíz, primero se validó el modelo de programación con datos observados de mayo de 2012 a abril de 2013 (definido como año 2013), bajo un escenario de libre comercio y sin variaciones de la tasa de cambio; luego, se realizó el contraste bajo un segundo escenario de libre comercio pero con tres simulaciones de tasas de cambio distintas (depreciación del peso con relación al USD);

más el escenario de una supuesta sustitución del consumo de sorgo por maíz, para determinar la diferencia entre el valor observado en ese año y el del bienestar de la sociedad (medido por el VSN) con resultados bajo los escenarios mencionados. El contraste se realizó en producción, consumo e importaciones y en la magnitud del VSN.

En el ámbito espacial, el país se dividió en 20 regiones productoras y 20 consumidoras: 1) Península Norte (PNO): Baja California y Baja California Sur; 2) Sonora; 3) Chihuahua (CH); 4) Noroeste (NO): Sinaloa y Nayarit; 5) La Laguna (LG): Coahuila y Durango; 6) Centro Norte 1 (CN1): Nuevo León y San Luis Potosí; 7) Centro Norte 2 (CN2): Zacatecas y Aguascalientes; 8) Occidente (OC): Jalisco y Colima; 9) El Bajío (BA): Michoacán, Guanajuato y Querétaro; 10) Centro 1 (C1): Estado de México, Morelos y Distrito Federal; 11) Centro 2 (C2): Puebla, Tlaxcala e Hidalgo; 12) Sur (SU): Guerrero, Oaxaca y Chiapas; 13) Golfo (GO): Veracruz y Tabasco; 14) Península: Campeche, Yucatán y Quintana Roo; 15) Tamaulipas Norte (TNO); 16) Tamaulipas Centro-Norte (TCN); 17) Tamaulipas Centro (TC); 18) Tamaulipas Centro-Oeste (TCO); 19) Tamaulipas Suroeste (TSO); 20) Tamaulipas Sureste (TSE). Se consideraron 11 puertos y fronteras de internación de importaciones de sorgo: Ciudad Juárez (CJ), Guaymas (GU), Mexicali (ME), Nogales (NG), Nuevo Laredo (NL), Piedras Negras (PN), Reynosa (RE), Veracruz (VE), Progreso (PG), Matamoros (MA) y Tuxpan (TU). El análisis temporal contempló 12 meses del ciclo de consumo 2013.

La solución al modelo y sus escenarios se obtuvo con el solver MINOS, escrito en el lenguaje de programación GAMS (General Algebraic Modeling System), versión 24.4.2 para Windows 8, Office 2013 y con base en Rosenthal (2008).

2. Datos

Las funciones de oferta y demanda (Kawaguchi *et al.*, 1997) se estimaron con elasticidades precio de cada una de ellas, precios al productor y al consumidor, cantidades producidas y demandadas; se

utilizaron también elasticidades precio de la oferta y de la demanda reportadas por Bivings (1997), Sullivan *et al.* (1989), y del FAPRI (2014).

La producción de sorgo por región y mes se obtuvo de avances de siembras y cosechas del SIAP (2014). Como precio al productor, se utilizó el precio medio rural que reporta el SIAP. El consumo regional mensual se obtuvo con base en García (1999) e información del SIAP (2012-2013). Como precio al consumidor se consideró la información sobre precios de indiferencia que reporta ASERCA (2012 y 2013) de forma mensualizada.

El precio internacional del sorgo consideró el Precio FOB (USITC, 2014; FAPRI, 2014; SNIIM, 2014). La tasa de cambio, el seguro y flete marítimo, gastos portuarios o de cruce y costos de almacenamiento, se obtuvieron de ASERCA (2014).

La información sobre costos de transporte por camión y por ferrocarril se generó al multiplicar la tarifa promedio (\$/t/km) por la distancia, medida en kilómetros, de regiones productoras y puntos de entrada de importaciones a regiones consumidoras, más 25 % extra por concepto de retorno de la unidad vacía. El costo de transporte por camión provino de la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR, 2014); el costo de transporte por ferrocarril se obtuvo de Kansas City Southern de México (2014), Ferromex (2014) y Ferrosur (2014).

3. Resultado y discusión

El contraste entre niveles observados del sorgo y los obtenidos con el escenario de libre comercio pero sin variaciones en la tasa de cambio, permite observar que el modelo sobreestimó a la producción nacional en 1.9 %, la diferencia entre el nivel estimado (6.5 millones de t) y el observado (6.4 millones de t) fue 125.1 miles t. (cuadro 1). El modelo subestimó al consumo nacional del grano, la diferencia entre lo observado y el valor que se generó con el modelo fue 324.9 miles

de t, significa que de haberse aplicado ese escenario, las importaciones habrían sido menores en 19.5 %, y los productores nacionales se habrían favorecido.

El efecto de esta política y en contraste con lo observado en 2013, el VSN óptimo del modelo (57,053.8 MDP), habría sido mayor en 150.1 % al del periodo de análisis (22,812.0 MDP); la producción habría sido la beneficiada. El incremento del VSN se habría reflejado con un ascenso del volumen de producción en 70 % en regiones productoras de México, una vez que esa variable habría aumentado, excepto en la PE, CN1, CN2 y en tres regiones de Tamaulipas.

Cuadro 1. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio, 2013. Parte 1

Región	Niveles observados, 2013	Libre comercio	Diferencia, %
Producción			
PNO	39,434	43,603	10.6
SO	47,797	51,464	7.7
CH	80,145	87,773	9.5
NE	696,731	731,286	5
LG	31,823	36,371	14.3
CN1	150,046	145,196	-3.2
CN2	5,081	4,707	-7.4
OC	436,728	469,546	7.5
BA	2,224,687	2,298,713	3.3
C1	129,470	123,020	-5
C2	43,615	45,048	3.3
SU	148,247	152,147	2.6
GO	85,387	95,324	11.6
PE	9,169	8,668	-5.5
TNO	575,360	552,157	-4
TCN	966,605	933,252	-3.5
TC	92,058	92,440	0.4
TCO	80,550	82,875	2.9
TSO	34,522	33,152	-4
TSE	552,346	568,153	2.9
Nacional	6,429,801	6,554,895	1.9

Política cambiaria y sustitución del maíz

Cuadro 1. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio, 2013. Parte 2

Región	Niveles observados, 2013	Libre comercio	Diferencia, %
Consumo			
PNO	176,344	172,845	32.9
SO	451,680	436,179	31
CH	207,885	200,189	30.6
NE	551,922	539,739	32.6
LG	747,033	723,186	31.3
CN1	422,131	410,474	31.9
CN2	488,408	469,828	30.4
OC	1,651,408	1,586,929	30.3
BA	849,161	820,957	31.1
C1	275,534	265,628	30.7
C2	825,932	793,838	30.3
SU	612,234	581,917	28.9
GO	940,094	891,422	28.6
PE	363,764	349,688	30.4
TNO	38,343	37,406	32.3
TCN	63,343	61,506	31.8
TC	7,171	6,968	31.8
TCO	6,436	6,253	31.8
TSO	3,553	3,453	31.8
TSE	36,788	35,742	31.7
Nacional	8,719,100	8,394,147	30.6

Cuadro 1. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio, 2013. Parte 3.

Región	Niveles observados, 2013	Libre comercio	Diferencia, %
Importaciones			
IM totales	2,289,400	1,842,952	-19.5
Golfo	1,030,200	535,921	-48
Frontera	1,236,300	1,303,119	5.4
Pacífico	22,900	3,912	-82.9
VSN*	22,812.00	57,053.80	150.1

*Millones de pesos. IM: importaciones totales.

Elaboración propia con base en niveles observados en 2013. *Se calculó como: ((Modelo estimado – Niveles observados) / Niveles observados) x 100.

Una medida de protección o desprotección del mercado del sorgo en México, lo representa el comportamiento de la tasa de cambio. Una depreciación mayor implica protección a productores nacionales, pues

el volumen producido se incrementaría y los consumidores serían los perjudicados (cuadro 2). Por el contrario, una tasa de depreciación menor, beneficiaría a consumidores nacionales y perjudicaría a los productores; el volumen nacional del grano descendería por efecto de la desprotección.

Se presenta el efecto de tres escenarios de política cambiaria sobre el mercado del sorgo en México y el contraste con lo observado en el año de análisis (cuadro 2). Una tasa mayor de depreciación (14.1 %) habría colocado a la producción nacional 9.2 % por arriba del nivel observado y habría sido benéfica para productores nacionales; el consumo del grano habría sido inferior en 4.5 % con relación a lo que se observó en 2013. El VSN óptimo habría alcanzado 56,793.8 MDP, 2.4 veces el valor de la producción de ese año.

Ante el escenario de 10.5 % como de depreciación del tipo de cambio, habría posicionado a la producción nacional 8 % por arriba del año de análisis y al consumo nacional inferior en 4.4 %. El VSN óptimo por efecto de esta política habría sido equivalente en 2.5 veces el valor de la producción del año base. Una depreciación mayor del tipo de cambio habría reducido importaciones y consumo nacional, mientras que la producción del grano habría sido la ganadora en ese mercado. El efecto de esa política habría desincentivado importaciones al reducirlas, con relación a lo que se observó en ese año, en 38.9, 39.9 y 42.7 % por efecto de depreciación mayor, en beneficio de la producción nacional (cuadro 2).

Si bien, una depreciación mayor del tipo de cambio, respecto al dólar estadounidense (USD), habría beneficiado a productores nacionales del grano, la sociedad habría sido la perdedora, una vez que el VSN tendería a tomar valores cada vez menores como producto del comportamiento de la depreciación.

Política cambiaria y sustitución del maíz

Cuadro 2. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio y tasa cambiaria, 2013. Parte 1

Región	Niveles observados, 2013	LC y TC en 14.1%	LC y TC en 12.4%	LC y TC en 10.5%
Producción				
PNO	39,434	47,367	47,198	47,177
SO	47,797	56,375	55,863	55,706
CH	80,145	99,319	98,349	98,025
NE	696,731	781,543	775,609	773,783
LG	31,823	39,224	38,879	38,772
CN1	150,046	158,671	157,495	157,205
CN2	5,081	4,901	4,875	4,869
OC	436,728	500,334	495,785	494,367
BA	2,224,687	2,466,852	2,443,924	2,436,871
C1	129,470	130,895	129,660	129,275
C2	43,615	47,606	47,205	47,080
SU	148,247	160,750	159,498	159,115
GO	85,387	99,606	99,102	98,972
PE	9,169	10,319	9,857	9,179
TNO	575,360	590,956	586,779	585,698
TCN	966,605	1,001,698	994,606	992,771
TC	92,058	98,143	97,391	97,299
TCO	80,550	87,861	87,203	87,051
TSO	34,522	35,581	35,329	35,264
TSE	552,346	601,875	597,849	596,807
Nacional	6,429,801	7,019,876	6,962,456	6,945,286

Cuadro 2. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio y tasa cambiaria, 2013. Parte 2

Región	Niveles observados, 2013	LC y TC en 14.1%	LC y TC en 12.4%	LC y TC en 10.5%
Consumo				
PNO	176,344	170,741	170,987	171,280
SO	451,680	430,834	431,484	432,223
CH	207,885	198,220	198,393	198,511
NE	551,922	535,595	536,030	536,169
LG	747,033	716,534	717,127	717,532
CN1	422,131	406,713	407,046	407,139
CN2	488,408	466,684	467,108	467,217
OC	1,651,408	1,576,036	1,577,386	1,577,770
BA	849,161	815,512	816,219	816,426
C1	275,534	263,819	264,041	264,106
C2	825,932	788,433	789,100	789,295
SU	612,234	578,016	578,511	578,655
GO	940,094	885,409	886,188	886,416
PE	363,764	344,280	345,182	346,255
TNO	38,343	37,051	37,081	37,090
TCN	63,279	61,111	61,151	61,162
TC	7,171	6,923	6,928	6,929
TCO	6,436	6,214	6,218	6,219
TSO	3,553	3,431	3,433	3,434
TSE	36,788	35,517	35,541	35,547
Nacional	8,719,100	8,327,073	8,335,154	8,339,375

Cuadro 2. Validación del modelo de sorgo en México, bajo libre comercio y tasa cambiaria, 2013. Parte 3

Región	Niveles observados, 2013	LC y TC en 14.1%	LC y TC en 12.4%	LC y TC en 10.5%
Importaciones				
IM totales	2,289,400	1,310,897	1,376,399	1,397,789
Golfo	1,030,200	402,896	409,459	412,987
Frontera	1,236,300	883,731	941,635	959,085
Pacífico	22,900	24,270	25,305	25,717
VSN*	22,812.00	56,793.80	56,821.10	56,852.70

* Millones de pesos. VSN: Valor Social Neto. IM: Importaciones Totales. LC: Libre Comercio. TC: Tasa Cambiaria.
Estimaciones propias, con información del modelo base.

El cuadro 3 muestra los efectos en el mercado nacional del sorgo, de una sustitución del consumo del grano por maíz, con simulaciones de 10 y 20 % y bajo condiciones de libre comercio, sin variaciones en el tipo de cambio, también el contraste con lo que se observó en el año de análisis. Se aprecia que al 10 % de sustitución del sorgo por consumo de maíz, descendería 2.2 % la redistribución de la producción nacional de sorgo, bajo situaciones óptimas, equivalente a 142.1 miles de t de este grano. Dicha política también haría disminuir el consumo nacional en 13.4 % y las importaciones del sorgo, en 44.5 %, con relación a los niveles observados en 2013. El efecto mayor lo recibirían importadores, consumidores y productores nacionales.

Con la simulación de sustitución en 15 % del consumo de sorgo por maíz, el efecto en el mercado del sorgo sería aún mayor con relación a la del 10 %. Con esa política, los productores se habrían visto perjudicados con un descenso en el volumen de producción de 5 %, al pasar de 6.4 a 6.1 millones de t de sorgo; los consumidores en 18.2 % equivalente a un volumen de 7.1 millones de t e importadores en 55 %, al pasar de 2.3 a 1.0 millones de t; los importadores recibirían el mayor efecto. Al 10 y 15 % de sustitución, el modelo, de forma óptima, redistribuye la forma de comercializar el grano a nivel nacional. El VSN es menor cuando el porcentaje de sustitución es mayor, se correlaciona negativamente; si se pasara de 10 al 15 % de

Política cambiaria y sustitución del maíz

sustitución, el VSN descendería 1.2 %, equivalente a 697 millones de pesos.

En términos absolutos, todas las regiones productoras del país habrían visto reducido su volumen por el efecto de la política (sustitución al 15 %). El Bajío, Tamaulipas y Noreste habrían disminuido sus niveles de producción de sorgo en 2 154.8, 2,063.8y 689.3 miles de t. Por el lado de las importaciones, la sustitución al 15 %, habría implicado la reducción en 1,013.3 miles de t de sorgo que se internan por puertos del golfo y por frontera. El efecto habría sido mayor en importaciones que se realizan por frontera, al considerar que no incurren en gastos de internación (cuadro 3).

Cuadro 3. Efectos de una sustitución del sorgo por maíz. 2013. Parte 1

Región	Niveles observados, 2013	Sustitución en 10 %	
		Producción	Sustitución en 15 %
PNO	39,434	43,652	42,700
SO	47,797	51,042	49,707
CH	80,145	88,179	86,290
NE	696,731	706,841	689,347
LG	31,823	35,620	34,654
CN1	150,046	144,762	142,144
CN2	5,081	4,514	4,421
OC	436,728	453,858	441,307
BA	2,224,687	2,220,257	2,154,834
C1	129,470	118,340	114,942
C2	43,615	43,528	42,424
SU	148,247	147,077	143,440
GO	85,387	91,030	89,041
PE	9,169	8,298	9,002
TNO	575,360	520,439	503,419
TCN	966,605	881,069	853,096
TC	92,058	86,725	83,996
TCO	80,550	77,809	75,494
TSO	34,522	31,299	30,307
TSE	552,346	533,384	517,502
NAL	6,429,801	6,287,723	6,108,067

Cuadro 3. Efectos de una sustitución del sorgo por maíz. 2013. Parte 2

Región	Niveles observados, 2013	Sustitución en 10 %	Sustitución en 15 %
	Consumo		
PNO	176,344	155,249	146,359
SO	451,680	389,612	366,063
CH	207,885	179,386	169,071
NE	551,922	488,711	463,347
LG	747,033	651,336	615,793
CN1	422,131	370,405	350,703
CN2	488,408	422,523	398,880
OC	1,651,408	1,429,108	1,350,390
BA	849,161	738,566	697,358
C1	275,534	239,540	226,540
C2	825,932	715,627	676,659
SU	612,234	524,050	495,175
GO	940,094	800,422	754,906
PE	363,764	314,194	295,455
TNO	38,343	33,544	31,645
TCN	63,279	55,316	52,196
TC	7,171	6,266	5,913
TCO	6,436	5,625	5,307
TSO	3,553	3,106	2,931
TSE	36,788	32,147	30,335
Nacional	8,719,100	7,554,733	7,135,026

Cuadro 3. Efectos de una sustitución del sorgo por maíz. 2013. Parte 3

Región	Niveles observados, 2013	Sustitución en 10 %	Sustitución en 15 %
	Importaciones		
IM totales	2,289,400	1,270,709	1,030,658
Golfo	1,030,200	376,939	339,755
Frontera	1,236,300	871,400	673,499
Pacífico	22,900	22,370	17,404
VSN*	22,812.00	56,501.80	55,804.80

* Millones de pesos.

Estimaciones propias, con información del modelo base.

Conclusiones

El mercado mexicano del sorgo es sensible a la tasa de cambio, si la depreciación se incrementa, mayor es la protección y por tanto, el beneficio a productores nacionales del grano. El efecto negativo de una protección mayor lo recibirían, en términos relativos, más los importadores que consumidores, pues la reducción en el nivel de

compras que esos agentes realizan en mercados internacionales, habría sido mayor que la disminución en el consumo nacional del grano; en consecuencia, el VSN también reduce su magnitud a medida que se incrementa la tasa de depreciación del tipo de cambio.

En general, el estudio mostró que el mercado mexicano del sorgo se sensibilizaría ante una política de sustitución por el maíz, los tres sectores serían los perjudicados, pero en términos relativos, el efecto negativo mayor los recibirían los importadores, al disminuir drásticamente el volumen de compras internacionales del grano, provocando con ello un alza en los precios internos del sorgo debido a la sustitución por el maíz.

Agradecimientos: los resultados de este manuscrito son producto del proyecto de investigación: Modelo de optimización espacial y temporal de la comercialización del sorgo grano (*Sorghum vulgare pers.*) en México, 2013, clave UAEM: 3702/2014/CID.

Referencias

- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). (2014a). Boletín de precios de indiferencia, años 2012 y 2013. México, D. F.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). (2014b). Centros de Acopio, (Consultado el 19 de agosto de 2014), disponible en: <http://www.aserca.gob.mx/comercializacion/acopio/Paginas/default.aspx>.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). 1997. Claridades Agropecuarias. 46:3-36.

- Bivings, E. (1997). The seasonal and spatial dimensions of sorghum market liberalization in Mexico. American Journal of Agricultural Economics. 79:383-393.
- CANACAR (Cámara Nacional de Auto transporte de Carga).(2014). Referencia de costos. Mínimos para el autotransporte de carga en general. México, Distrito Federal.
- CNA (Consejo Nacional Agropecuario). (2008). Estadísticas Básicas del Sector Agropecuario. 191 P.
- Crammer, G., Wailes, E., and Shui, S. (1993). Impacts of liberalization trade in the world rice market. American Journal of Agricultural Economics 75:219-226.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). (2015). Base de datos estadísticos de producción y comercio, (Consultado el 16 de abril de 2015), disponible en: <http://faostat3.fao.org/download/Q/QC/E>.
- Fuller, S., Fellin, L. and Salin, V. (2000). Effect of liberalized U.S. – Mexico rice trade: a spatial multiproduct equilibrium analysis. Department of Agricultural Economics, Texas A & M University. College Station, Texas.
- FAPRI (Food and Agricultural Policy Research Institute). (2014). Grains, (Consultado el 13 de Agosto de 2014), disponible en: www.fapri.iastate.edu/outlook/2014/tables/2-grains.pdf.
- FERROMEX (Ferrocarriles mexicanos). (2014). Tarifa de servicios diversos. Cobros y cuotas vigentes 2014, (Consultado el 10 de octubre de 2014), disponible en: <http://www.ferromex.com.mx/>.
- FERROSUR (Ferrocarril del sur). (2014). Ajustes a tarifas de carga 2014, (Consultado el 20 de octubre de 2014), disponible en: <http://www.ferrosur.com.mx/gxpsites/hgxpp001.aspx>.
- FIRCO (Fideicomiso de Riesgo Compartido). (2014). Almacenaje, movilización y control, (Consulta el 25 de agosto de 2014), disponible en: <http://www.firco.gob.mx/saladeprensa/boletines/paginas/2010-B018.aspx>.

- García, J. A. y Santiago, M de J. (2004). Importaciones de maíz en México: un análisis espacial y temporal. *Investigación Económica*. 43(250):131-160.
- García, J. A. (1999). Distribución espacial e intertemporal de la producción de maíz en México. Tesis Doctoral. Colegio de Postgraduados, Montecillo, Estado de México.
- Kawaguchi, T., Susuki, N., and Kaiser, M. (1997). A Spatial equilibrium model for imperfectly competitive milk markets. *American Journal of Agricultural Economics*. 79:851-859.
- (INEGI-BIE (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática-banco de Información Económica). (2015). Financiero y bursátil, (Consultado el 17 de abril de 2015), disponible en:
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>
- KCSM (Kansas City Southern de México). (2014). Factores de cobro para el servicio de carga regular, (Consultado el 19 de agosto 2014), disponible en:
http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGTFM/Tarifas_Ferroviarias/Carga/01_KCSM/KCSM1-12-FEB-2014.pdf
- Rebollar, S., García, J. A., Martínez, M. A., Salas, J. M. (2004). Evaluación de la política comercial sobre el mercado del sorgo en México, 2000. *Agrociencia*. 38(2):249-260.
- Rebollar, S., García, J. A., Rodríguez, G. (2005). Efecto de la política cambiaria sobre el mercado del sorgo en México. *Comercio Exterior*. 55(5):394-401.
- Rebollar, S., García, J. A., Rodríguez, G. (2006). Análisis espacial e intertemporal sobre el almacenamiento del sorgo en México. *Ciencia Ergo Sum*. 12(3):245-254.
- Rosenthal, E. R. (2008). GAMS. A User's Guide. GAMS Development Corporation. Washington, D. C., USA. 281 p.
- Takayama, T. and Judge, G. (1971). Spatial and Temporal Price and Allocation Models. North-Holland, Publishing Company. North-Holland Publishing Company Amsterdam. Amsterdam, Holland.

- SAT (Sistema de Administración Tributaria). (2014). Datos de comercio exterior de granos, (Consultado el 20 de agosto de 2014), disponible en: www.sat.gob.mx
- SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). (2014). Estacionalidad de la producción, (Consultado el 30 de octubre de 2014), disponible en: <http://www.siap.gob.mx/estacionalidad-de-la-produccion>
- SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera). (2015). Estacionalidad de la producción, (Consultado el 17 de abril 2015), disponible en: <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-produccion-agricola-por-cultivo>
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). (2015). Histórico del panorama nacional de granos, (Consultado el 17 abr 2015), disponible en: <http://www.infoaserca.gob.mx/analisis/PanNal/PanNalSorgo-20140723.pdf>.
- SNIIM (Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados). (2014). Información de precios de granos y semillas, (Consultado el 10 de octubre de 2014), disponible en: <http://www.economia-sniim.gob.mx>
- Sullivan, J., Wainio, J. and Roningen, V. (1989). A Database for Trade Liberalization Studies. Unites States Department of Agriculture. Economic Research Service. Agriculture and Trade Analysis Division. Washington, D.C.
- USITC (United States International Trade Commission). (2014). Department of Commerce and the International Trade Commission, (Consultado el 8 de febrero de 2014), disponible en: Usitc.gov/scripts/REPORT.asp.
- Wilson, W. and Johnson, D. (1995). North American malting trade: impacts of differences in quality and marketing costs. Canadian Journal of Agricultural Economics. 79:335-353.

Recibido: Septiembre 2014

Aceptado: Noviembre 2015

La negociación del Tratado TransPacífico y la regulación a las cadenas globales de valor

Raúl Gustavo Acua Popocatl y Rafael Alberto Durán Gómez¹

Resumen

La Asociación Económica TransPacífica o TPP (por sus siglas en inglés Trans-Pacific Partnership) es un área de libre comercio regional que se está negociando por los gobiernos de México, Estados Unidos, Chile, Perú, Canadá, Japón, Australia, Brunei, Malasia, Singapur, Vietnam y Nueva Zelanda. Busca liberalizar el comercio a través de reglas de última generación, las cuales no han podido negociarse en la Organización Mundial del Comercio. La principal innovación del TPP es que pretende que sus integrantes estén en mejores condiciones de acoplarse a las cadenas globales de valor (CGV) al abarcar asuntos como la eficiencia de las empresas del sector público, la adecuada gestión de los factores comerciales relacionados con la logística internacional, regular a los servicios y las finanzas transfronterizos, y crear incentivos para las pequeñas y

¹ Profesores Investigadores de tiempo completo, Universidad Autónoma del Estado de México, Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl.

medianas empresas de la región. En el presente texto se analizan las características generales de las cadenas globales de valor (CGV), se estudian las normas que se negocian en el TPP vinculadas con ellas, se discuten las características del proceso de negociación del TPP, y se analizan sus reglas de última generación.

Palabras clave: Tratado Transpacífico, cadenas globales de valor, comercio internacional, reglas internacionales PyMEs, reglas internacionales logística.

JEL: F13 - Política comercial; protección; promoción; negociaciones comerciales; organizaciones internacionales

Abstract

The TransPacific Partnership (TPP) is a free trade agreement being negotiated by the governments of Mexico, United States, Chile, Peru, Canada, Japan, Australia, Brunei, Malaysia, Singapore, Vietnam and New Zealand. This agreement may liberalize trade through state-of-the-art rules which were not negotiated at the World Trade Organization. The main innovation of the TPP is intended that its members might be able to engage themselves with the Global Value Chains (GVC) which covers issues such as the efficiency procedures of public sector enterprises, the proper management of commercial factors related to international logistics, manage services and cross-border finance procedures, and create rules and incentives for small and medium enterprises in the region. In this text the general characteristics of the global value chains (GVC) are analyzed, along with the rules which are negotiated on the TPP.

Antecedentes sobre la Asociación Transpacífica (TPP)

El TPP fue una propuesta originalmente concebida en 2003 por Singapur, Nueva Zelanda y Chile como una vía hacia la liberalización del comercio en la región Asia-Pacífico. Brunei se unió a las negociaciones en el 2005 y el acuerdo preliminar de

La Negociación del Tratado TransPacífico

Asociación Económica Estratégica Trans-Pacífico se concluyó en el 2006 (conocido como el P-4 por el número de países que lo integraban). En marzo de 2008, Estados Unidos se unió a las negociaciones para la conclusión de los acuerdos básicos en los temas de inversión y servicios financieros que en ese momento aún estaban pendientes. El entonces presidente de los Estados Unidos George W. Bush notificó al Congreso de su país la intención de negociar con los miembros del P-4 en septiembre de 2008, y con otros países como Australia, Perú y Vietnam, el 30 de diciembre de 2008 (CRS, 2015).

Los equipos negociadores anunciaron la culminación de un acuerdo marco en la reunión ministerial de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en Honolulu, Hawái, en noviembre de 2011. A partir de entonces, Canadá, Japón y México comenzaron consultas con los socios existentes del TPP, y posteriormente se unieron formalmente a las negociaciones en diciembre de 2012. Japón siguió debatiendo internamente la cuestión de unirse a las negociaciones, y después de concluidas las consultas bilaterales, Japón comenzó a participar plenamente en las negociaciones del TPP en julio de 2013. Cabe mencionar el interés de Corea del Sur por integrarse a las negociaciones, pero debido a que éstas se consideran ya bastante adelantadas y la inclusión de otro miembro podía alterar significativamente el contenido de lo ya acordado, con ese argumento no se autorizó la incorporación de este país.²

A continuación mostramos algunos indicadores económicos de los países de la región.

² Lo paradójico de la situación de Corea del Sur, es que para algunos temas que se están negociando en el TPP como la inversión y la protección a la propiedad intelectual, el acuerdo que tiene Corea con los Estados Unidos se está utilizando como modelo a seguir.

Tabla 1: Países negociadores del TPP, indicadores básicos 2012

	Aust	Brunet	Can	Chile	EU	Japón	Mal	Mx	NZ	Perú	Sing	Viet
PIB*	\$1,542	\$17	\$1,819	\$268	\$15,685	\$5,964	\$304	\$1,177	\$170	\$199	\$277	\$138
PIB per cápita**	\$42,640	\$54,389	\$42,734	\$18,419	\$49,422	\$36,266	\$16,922	\$15,312	\$29,730	\$10,719	\$60,410	\$3,548
Población***	22.8	0.4	38.4	17.4	314.2	127.6	29.5	114.9	4.4	30.5	5.4	90.4
Crecimiento PIB	3.58	1.30	1.81	5.47	2.21	2.0	\$304	\$1,177	\$170	\$199	\$277	\$138
Real****												

*Mil millones de dólares. **Dólares ***Millones de habitantes ****Porcentaje

Fuente (CRS, 2012)

Características de las cadenas globales de valor

La cadena global de valor (CGV) describe todo el abanico de actividades que las empresas y los trabajadores realizan para elaborar un producto desde su concepción, hasta el uso final y aún más allá, por ejemplo, en el servicio pos-venta. Esto incluye actividades como el diseño, la producción, la comercialización, la distribución y el servicio al cliente o consumidor final. Las actividades que componen una cadena de valor pueden estar contenidas dentro de una sola empresa, o más frecuentemente están divididas entre diferentes empresas (globalvaluechains.org, 2015). En el contexto de la globalización, se consideran las actividades que constituyen una cadena de valor en general, aquellas que se llevan a cabo a nivel intra-empresas a escala global.

Porter identifica 10 actividades dentro de las cadenas de valor de las empresas, que contribuyen a reducir costos para las empresas y a hacerlas más competitivas:

1. Economías de escala
2. Capacidad de aprendizaje
3. Utilización de su capacidad
4. Vinculación entre las distintas actividades que realizan
5. Relaciones entre las distintas unidades de negocios
6. Nivel de integración vertical

7. Oportuno ingreso al mercado
8. La política de la empresa relacionada con los costos o con la diferenciación
9. La ubicación geográfica
10. Factores institucionales (regulaciones, impuestos, etc.)
(Porter, 1985)

Las CGV se analizan con detalle en el presente debido a que la globalización ha dado lugar a una nueva era en la competencia internacional que se entiende mejor observando la organización mundial de las industrias, y cómo los países mejoran (*upgrading*) o empeoran (*downgrading*)³ su situación económica y social interna a partir de su status internacional dentro de estas industrias. El enfoque académico que estudia a las CGV ha evolucionado desde sus orígenes para convertirse en un paradigma económico importante utilizado por una amplia gama de organizaciones internacionales, como el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo, el Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional y la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. El enfoque teórico de las CGV destaca cómo los nuevos patrones de comercio internacional, de la producción, y del

³ Desde un enfoque dinámico de las CGV, la mejora en la posición de un país dentro de las CGV (*upgrading*, en inglés) se puede entender como una serie de funciones y capacidades económicas asociadas con las actividades de producción y de exportación, tales como: el montaje basado en los insumos importados (típico de las zonas francas de exportación); la fabricación de equipos originales (OEM por sus siglas en inglés: *original equipment manufacturing*), también conocida como la producción de paquete completo; la fabricación de marca original (OBM por sus siglas en inglés: *original brand name manufacturing*); y la fabricación de diseños originales (ODM por sus siglas en inglés: *original design manufacturing*) (Gerefí, 1999). Esta trayectoria (montaje→ OEM→ OBM→ODM) no es inevitable ni fácil, y diversos estudios de GVC han analizado las condiciones en que se han producido diversos patrones de mejoramiento o empeoramiento (*downgrading*, en inglés) utilizando como herramienta de estudio estas categorías. El empeoramiento simplemente significa no sólo no registrar un ascenso, pero que las actividades antes descritas no tengan lugar en el país estudiado.

empleo, conforman las perspectivas de desarrollo y competitividad de los países (Ferrando, 2013).

Hoy, las CGV son una estrategia instrumentada por las empresas internacionales líderes en su ramo para, entre otras cosas, reducir los costos de transacción y minimizar el riesgo de la propagación de sus actividades; estas empresas en la actualidad promueven la racionalización de sus cadenas de suministro globales,⁴ poniendo énfasis en la existencia de un menor número de grandes proveedores –pero más eficientes- localizados en un puñado de países seleccionados estratégicamente como sucede en industrias tan diversas como la textil, automotriz, y la de artículos electrónicos, entre otras (Gereffi, 1999). Como resultado de estas tendencias, la producción se ha consolidado cada vez más en un número relativamente pequeño de países, particularmente en las grandes economías emergentes de China, Brasil e India. Como consecuencia, con el fin de integrarse en las CGV, los países ya no requieren ser competitivos en la producción de bienes finales, sino en ciertas tareas involucradas en el proceso de producción. Esto permite a los países en desarrollo preferir unirse a las cadenas de valor, en lugar de construir cadenas enteras por ellos mismos (Baldwin, 2012). El papel que desempeñarían las CGV consiste en poner a disposición de estos países un catalizador para el desarrollo (2013, UNCTAD), proporcionándoles acceso a las redes productivas, los mercados, el capital, el conocimiento y la tecnología (OCDE 2013).

Se debe enfatizar que lo que importa no es solamente participar en las CGV sino el nivel de valor creado en el país y que se dirige a la exportación, es este nivel el que efectivamente contribuye a la creación de empleo y al crecimiento interno (Bang, 2013). Un país con miras a una participación importante en las CGV tendrá que ir

⁴ Es importante diferenciar las CGV de las cadenas de suministro globales, a grandes rasgos las segundas son un instrumento (estratégico) de las primeras.

más allá de la política comercial tradicional. Por lo que debe preocuparse por eliminar lo más que pueda las barreras “detrás de sus fronteras” que afectan negativamente la posibilidad de integrarse exitosamente a estas cadenas. Algunas teorías optimistas de las CGV como las sostenidas por Gereffi y que han sido retomadas por estudios realizados por el Banco Mundial, argumentan que con el paso del tiempo, el crecimiento de la productividad provocará la reducción de la brecha tecnológica entre el país anfitrión de las CGV, y el país de origen de las mismas.

Los países desarrollados y los países emergentes dentro de las cadenas globales de valor

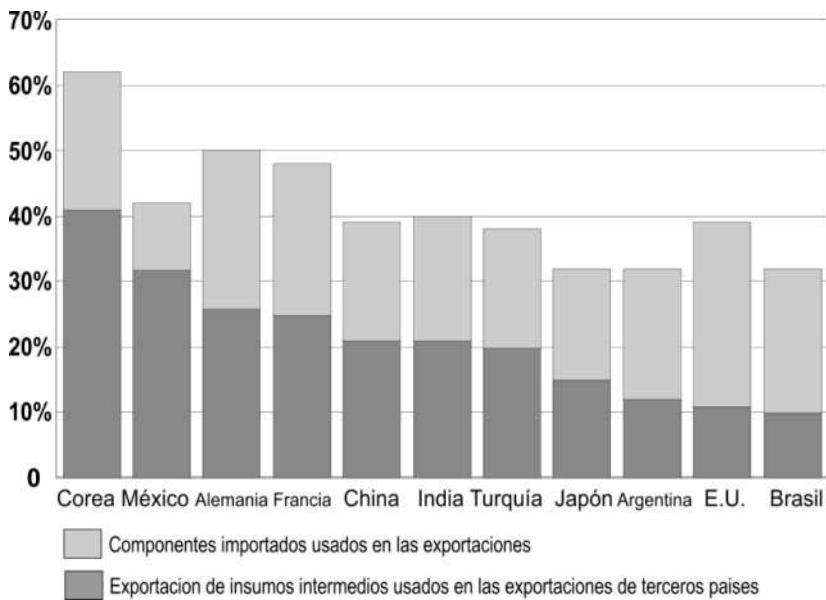
Un asunto que resulta interesante en el análisis de la inserción de las economías de los países desarrollados y de los llamados emergentes en las CGV, consiste en determinar hasta qué nivel cada país está inserto ya en ellas (por vía de un diagnóstico), y cuál es el camino que le falta recorrer (por medio de una prospectiva). Al respecto se han sugerido metodologías para medir los niveles de inserción de los países en las CGV tomando como base estadísticas sobre sus intercambios comerciales. Se debe aclarar que los indicadores del comercio internacional dentro de las CGV son distintos del comercio internacional tradicional, por lo que se requiere una nueva forma de medición del intercambio de bienes y servicios en valores brutos.

De la Cruz, Koopman y Wang (2011) sugieren, por ejemplo, que un indicador de la participación global de la cadena de valor consiste en que el país esté bien integrado en las redes globales de producción, lo cual significa que muchos de sus insumos provienen de diversas fuentes del extranjero, y una gran proporción de su propio valor añadido forma parte de las exportaciones de terceros países en relación con sus exportaciones totales.

La OMC y la OCDE han sugerido una base de datos de comercio internacional enfocada en el valor agregado por cada país en la producción de bienes y servicios que exportan. En la siguiente

gráfica se observa una lista de los 11 países con mayor integración en las CGV de acuerdo con la OCDE, el índice está calculado como un porcentaje de las exportaciones brutas y tiene dos componentes: el contenido importado de las exportaciones y la exportación de bienes intermedios (bienes y servicios) usados en las exportaciones de terceros países.

Gráfico 1 Participación de países selectos en las cadenas globales de valor, OCDE 2009



Fuente: OCDE, 2013 citada en Gereffi, 2011.

En esta sección en menester citar los efectos esperados que los equipos de negociación de los distintos países (pero particularmente los países emergentes) deberían buscar para poder documentar realmente una mayor y mejor inserción de su parte en las CGV, a continuación se citan los efectos generales y más adelante los particulares:

-Incremento sustancial en el contenido nacional en las exportaciones.

La Negociación del Tratado TransPacífico

- Aumento en el valor unitario de las exportaciones en relación con el valor promedio de la industria.
- Incremento en la participación del país emergente en las exportaciones mundiales.
- Ampliación de los empleos relacionados con las exportaciones y los salarios pagados en ellos.
- Aumento en la incorporación del componente tecnológico sofisticado en las exportaciones.
- Mayor participación en las actividades relacionadas con el marketing y la distribución internacional de los bienes y servicios.
- Incremento en el uso de la infraestructura del país para actividades relacionadas con la logística internacional.
- Mayor participación de las PyMEs en las actividades económicas dirigidas al exterior.
- Mayor participación de las empresas localizadas en el país emergente en el comercio electrónico.

Se avizora que las negociaciones del TPP podrían, en efecto, coadyuvar a alcanzar estos objetivos pero se requiere también la aplicación de políticas industriales previamente planificadas por los gobiernos. Las siguientes razones complementan el argumento de que los países integrantes del TPP que son economías emergentes y que aspiran a una integración exitosa en las CVG:

- a) Ante el estancamiento de las negociaciones de la OMC existen pocas iniciativas comerciales ambiciosas, por lo que se debe aprovechar ésta, además,
- b) los Estados Unidos la han colocado en su agenda comercial y tratándose de la economía más importante del mundo, los países emergentes no pueden estar ajenos a su contenido y desarrollo.

- c) Tal y como se están negociando algunas disciplinas dentro del TPP, se tiene la ventaja de fomentar la integración regional de las cadenas productivas; por último
- d) se considera la posibilidad de acumular “origen” con fines del cálculo del contenido regional, lo cual es necesario para beneficiarse de las preferencias arancelarias establecidas en el acuerdo.

¿Por qué los gobiernos de las economías emergentes deberían negociar el TPP poniendo atención a cómo las reglas negociadas en él afectarán su inserción en las CGV? La respuesta es que la capacidad de una empresa para participar en estas cadenas de valor y de suministro depende -en gran medida- de las decisiones de su gobierno y de las políticas que adopta en los siguientes temas:

- Hasta dónde llevar las restricciones en el acceso a los mercados;
- la eficiencia en la gestión de las fronteras;
- sus capacidades en lo relacionado con las tecnologías de la información;
- la infraestructura disponible para los servicios de transporte y logística; y
- las políticas dirigidas al entorno empresarial.

En las negociaciones del TPP se debe tomar en cuenta que, de acuerdo con el enfoque teórico de las CGV antes citados, no basta que los aranceles de los bienes exportados-importados se encuentren en cero debido a las negociaciones comerciales previas, ya que las empresas que se enfrentan a altos costos, a la incertidumbre de los servicios en las fronteras, y a la logística ineficiente e imprevisible, serán particularmente incapaces de competir con las empresas de los países que proporcionan un entorno económico más eficiente. La eficiencia en las CGV y en la cadena de suministro no se trata simplemente mediante una libre circulación de partes y componentes, y la facilitación del comercio

en la frontera. También implica la capacidad de invertir en infraestructura, la protección de la propiedad intelectual, el libre movimiento internacional de los empresarios y los trabajadores, y el acceso y uso de la tecnología. Los factores relacionados con las políticas que afectan el funcionamiento de las cadenas de suministro son numerosos y están relacionados entre sí. Estos pueden abarcar requisitos por cumplir en los reglamentos en materia de salud, la seguridad de los productos, la seguridad en su conjunto, etc., tales requisitos suelen añadir un nivel adicional de complejidad al proceso de despacho de aduana (Gereffi, 2011).

¿Por qué el TPP puede ser el próximo acuerdo comercial que marque un parteaguas en la inserción de los países en las CGV? Después de los fracasos de las negociaciones para crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio, se pueden esgrimir tres argumentos para identificar al TPP como el acuerdo comercial idóneo para los intereses económicos de los países emergentes: En primer lugar, la mayoría de las cadenas de suministro son regionales y las dos garantías mencionadas antes (conectividad entre fábricas y facilitación de negocios internacionales) no deben ser discriminatorias, por lo que el regionalismo parece su área natural. En segundo lugar, mientras que las normas multilaterales que regulan el comercio de los factores que forman parte de la cadena de suministro habrían sido mejor consolidarlas dentro de la OMC, los intereses de los países dentro de ella estaban enfocados en otras prioridades, por lo que fueron gravemente descuidados. En tercer lugar, las políticas de producción basada en las CGV tienden a ser bilaterales por naturaleza propia. Por ejemplo, si Corea quiere fábricas japonesas, las negocia con Japón; si Honduras quiere fábricas estadounidenses, las negocia con ese país.

El otro argumento que apunta a las negociaciones del TPP como un marco idóneo para los intereses de los países emergentes es la propia participación de los Estados Unidos y su papel como promotor del acuerdo, papel, por cierto respaldado no sólo por el poder ejecutivo (el Presidente Barack Obama) pero también por

parte del poder legislativo, quién en junio del 2015 aprobó la concesión de la vía rápida para la culminación de las negociaciones (USTR, 2015). Esta participación por supuesto que no es gratuita, las empresas de alta tecnología como las que se ubican en este país obtienen ventajas competitivas claras al localizar parte de su producción en los países de bajos salarios si obtienen de sus gobiernos dos garantías fundamentales además de las ya citadas antes: derechos de propiedad intelectual y movilidad empresarial. Por su parte, las naciones en desarrollo ganan también con estas negociaciones al garantizar jurídicamente un atajo en su camino hacia la industrialización, sobre todo si pueden atraer a muchas fábricas que aún no han decidido su localización. No es de extrañar que son varias las naciones en desarrollo que unilateral y voluntariamente redujeron ya sus aranceles, y que han mostrado su interés por negociar disciplinas de mayor profundidad y alcance en los acuerdos comerciales regionales, así como en los tratados bilaterales de inversión, y es que no resulta ocioso pensar que -en cierta forma- en la actualidad el proteccionismo contribuye significativamente a destruir industrias vinculadas a las cadenas de suministro.

No menos importante es la marginación de China en las negociaciones (por decisión deliberada de los Estados Unidos), por ser un país con el que se rivaliza en la inserción en las CGV. Sin embargo, debe reconocerse que la ausencia de China en el TTP también provoca pérdidas de oportunidades para estos países y el alejamiento de algunos de sus propósitos, como los siguientes: a) no teniendo un acuerdo sobre comercio y finanzas transfronterizas (entre otros) con China, esto impide reducir las discrepancias entre la información estadística de los países para conocer la situación real de los flujos de comercio e inversión, y, sobre todo, con el acceso posible a estos datos entender mejor el fenómeno de las cadenas globales de valor para estar en posibilidades de identificar a los competidores reales; b) los gobiernos de los países emergentes contarían con menos instrumentos para apoyar a las empresas nacionales que desean incursionar en el mercado chino; c) los

objetivos del capítulo del TPP destinado a otorgar información y apoyos a las pequeñas y medianas empresas con presencia en el mercado chino (o que tienen contemplado abarcarlo pronto) no contarán con instrumentos jurídicos para otorgarles certeza; f) no contar con mecanismos de defensa legal cuando exista una práctica desleal o comercio ilegal con China; g) no contar con una alternativa para litigar conflictos con China fuera de la OMC, (a China le interesa, como estrategia de imagen y prestigio exponer poco sus diferendos comerciales ante la comunidad internacional).

Características del proceso de negociación del TPP

Después de analizar algunos puntos esenciales de lo que el TPP podría representar para las economías que buscan insertarse en las CGV, vale la pena destacar lo que se está negociando actualmente (agosto 2015) en este acuerdo, y en particular lo referente a los temas relacionados con las CGV. Antes de hacerlo es pertinente destacar que los actores privados (grandes empresas) están siendo consultados sobre las implicaciones que para los negocios y las CGV pudieran tener las decisiones normativas adoptadas en las negociaciones. Durante estas negociaciones del TPP, las cuales se caracterizan por su casi completo hermetismo, se ha filtrado información acerca de que las grandes empresas están cabildeando por la completa eliminación de las barreras al comercio y toda la regulación redundante que prolifera en la región. La participación de este tipo de actores privados no es nueva, pues han estado presentes en la mayoría de las negociaciones comerciales internacionales en los ya famosos “cuartos de al lado”. Específicamente, los representantes de los negocios están presionando para mejorar la conectividad física transfronteriza, y optimizar también la comunicación y la coordinación de las prácticas regulatorias que afectan al comercio.

Además de la participación de los actores privados, es preciso aclarar un punto importante sobre las negociaciones del TPP: las

reglas internacionales que se requieren para que las CGV operen son muy distintas a las que están contenidas en los tratados de la OMC, en particular porque en el modelo de negocio del cual parten es distinto de aquel en que se basaron las normas del viejo GATT y la actual OMC. Por ejemplo, las reglas de la OMC pretenden ser el brazo fuerte de la ley internacional para las transacciones entre partes (las economías de los países) que no están necesariamente relacionadas entre ellas, y sobre todo que pertenecen a jurisdicciones completamente distintas. En contrapartida, el tipo de flujos transfronterizos que pretenden regular los acuerdos que se negocian tomando en cuenta a las CGV tienen como rasgo principal que son movimientos de mercancías altamente coordinados, pero no sólo de bienes materiales, sino también de inversiones, servicios, propiedad intelectual o tecnología, e incluso de personas, los cuales tienen lugar no sólo entre dos, sino entre más países. Es todo el flujo de conocimientos e información que rodea a estas transacciones que las diferencia del modelo clásico o tradicional en el que fue fundado el GATT (Gallagher, 2012).

Temas de la negociación del TPP directamente relacionados con las CGV

En esta sección se analizarán algunos de los principales temas de negociación del TPP como son a) trato a las empresas del sector público, b) regulaciones a la logística internacional, c) trato a los servicios transfronterizos, d) normas dirigidas a las finanzas transfronterizas, y e) oportunidades para las PyMEs.

Las reglas sobre el comportamiento de las empresas estatales

<p><i>Objetivo de la negociación:</i></p>	<p>Acordar reglas que permitan la eficiente participación de las empresas que son propiedad de los gobiernos en las actividades económicas del país, evitando sus efectos distorsionantes.</p> <p><i>Ajustes o reformas necesarias:</i> Eliminación de los apoyos y el trato preferencial de los gobiernos a las empresas estatales cuando sus actividades económicas tengan efectos comerciales distorsionantes. Permitir la competencia de empresas privadas en los sectores donde las empresas estatales son dominantes. Apertura a la información en el manejo de las empresas.</p>
<p><i>Indicador del desempeño de las reglas negociadas:</i></p>	<p>Si las reglas negociadas son eficientes, esto se verá reflejado en la posición del país en el Índice de Competitividad Global después de haber realizado las reformas pactadas en el TPP, además del registro de una reducción sustancial en los precios de los bienes y servicios ofertados por tales empresas.</p>
<p><i>País promotor:</i></p>	<p>Estados Unidos. <i>Países adversos a una reforma profunda en este tema:</i> todos los países con grandes empresas estatales.</p>

En la actualidad, las normas que tienen el propósito de regular a las empresas controladas por los gobiernos -y que se encuentran en vigor- son un mero mosaico de distintas reglas nacionales e internacionales sobre el comercio, la inversión y la competencia, y están aún lejos de ser un conjunto de reglas establecidas específicamente con el fin de normar adecuadamente a este tipo de empresas, y que hayan sido redactadas a partir de sus características y peculiaridades. Una adecuada gestión de las CGV requiere que las empresas estatales sean reguladas eficientemente debido a que

con frecuencia son apoyadas con subsidios gubernamentales y préstamos baratos, además de que aprovechan la ventaja de un trato regulador preferencial, y/o no están sujetas al escrutinio de los accionistas en el corto plazo. Con este tipo de ventajas, estas empresas pueden intervenir distorsionando a las CGV, por ejemplo, cuando controlan servicios de mensajería, almacenamiento, o cualquier otro que les permita participar significativamente en uno o más de los eslabones de las CGV.

Como no existen principios uniformes establecidos para regular a estas empresas, en consecuencia, la transparencia de la información sobre ellas se encuentra fuera del ámbito de la actual ley internacional, este tipo de información tiene que ver con la descripción del negocio y su situación financiera; lograr la transparencia en esta información es un requisito previo para la regulación efectiva de las empresas estatales. Tampoco existe un sistema de regulación para controlar los subsidios gubernamentales directos, particularmente los pagados para las operaciones de una empresa estatal en el mercado de otro país. Además de que este tema se está negociando ampliamente en la TPP, los Estados Unidos lo están promoviendo también en las negociaciones del Tratado Transatlántico con la UE, y en el Acuerdo del Comercio de Servicios (TISA) en la OMC.

Las fuentes de las ventajas competitivas de las empresas estatales, y que se buscaría reducir en el capítulo correspondiente del TPP particularmente debido a las presiones del equipo de negociación de los EU, son:

- Los niveles de subsidios otorgados por los gobiernos.
- El tipo de financiamiento y de garantías otorgados por parte de las instituciones financieras gubernamentales.
- El trato preferencial otorgado en la aplicación de las normas (por ejemplo, la exención de los requisitos de divulgación de información, o la exención de la aplicación del derecho de monopolio).

- Su potencial para convertirse en monopolios.
- Exención en la aplicación de reglas de bancarrota, y ventajas en acceso a la información (Kawase, 2014).

El interés manifiesto del equipo negociador de EU consiste en incluir normas que aseguren una “neutralidad competitiva” en el tratamiento de las empresas estatales, eliminando prácticamente todo el trato preferencial, y sobre todo, incluyendo mecanismos de solución de controversias en este tema para reforzar su aplicación (USTR, 2015). Cabe mencionar que países del Pacífico que cuentan con importantes empresas estatales como Australia y Nueva Zelanda, han hecho propuestas contrarias a las sugeridas por los Estados Unidos. Australia, por ejemplo, propuso un mecanismo parecido al de una auditoría interna en virtud del cual cada país examinaría y garantizaría la neutralidad competitiva entre las empresas privadas y las empresas estatales dentro de sus propias economías. Para otros países en vías de desarrollo esta propuesta parecería ser afín a sus intereses, pero debido a su escasez de recursos financieros sería muy complicado aplicar un sistema similar, esto es particularmente cierto para países como Malasia y Vietnam (Krist, 2013).

Lo complicado en la negociación de este tema consiste en que los países que tienen importantes empresas propiedad del Estado justifican su existencia argumentando que estas empresas son indispensables para su desarrollo económico e industrial, como se observa en algunas redes industriales, donde el monopolio genera algún tipo de eficiencia (por ejemplo, en la generación y distribución de recursos como la electricidad o el agua), así como en las zonas donde se pueden esperar efectos significativos indirectos, o en donde la inversión del sector privado no es viable debido a la enorme cantidad de capital y altos riesgos que están de por medio (por ejemplo, la alta tecnología, o la aeronáutica). De esta forma, no es posible abordar superficialmente este asunto en las negociaciones, e imponer restricciones más estrictas simplemente porque se suponga que las empresas estatales son

inherentemente inadecuadas para las CGV como lo han insistido algunos grupos estadounidenses. Más bien, el desafío de los negociadores consiste en hallar un punto de equilibrio para que las reglas acordadas efectivamente consideren los efectos negativos y positivos de este tipo de actores económicos.

Logística

<i>Objetivo de la negociación:</i>	Acordar reglas que permitan la eficiente gestión de los factores involucrados en la logística.
<i>Ajustes reformas necesarias:</i> o	Apertura a la información, eliminación de políticas y trámites innecesarios o redundantes, compromisos para el establecimiento de tiempos para la liberación de los embarques.
<i>Indicador del desempeño de las reglas negociadas:</i>	Si las reglas negociadas son eficientes, esto se verá reflejado en el <i>Logistic Performance Index</i> y en todos los indicadores contenidos en él, particularmente en la calidad del transporte y en la infraestructura tecnológica, en la reducción en los costos de transporte, en la competencia que se presente entre distintas empresas, en el incremento en la capacidad para rastrear los pedimentos debido al acceso a la información, y en la reducción de los costos del transporte local. Revisar la posición del país en el Índice de Competitividad Global. Revisar el incremento del comercio electrónico en los indicadores del país.

Se comentó antes que un elemento importante del enfoque de negociación que se aplica en el TPP es una comunicación e interacción frecuente entre los funcionarios gubernamentales, los legisladores y los representantes de la industria con el fin de

identificar los problemas comunes y sus posibles soluciones, y dar el seguimiento necesario a los avances en la disminución de costos en la cadena de suministro, vía la reducción de políticas innecesarias. Una premisa de las negociaciones es que la cooperación debe centrarse en la consecución de objetivos específicos en el ámbito de la logística, como los compromisos de establecimiento de tiempos para la liberación de cargas, o una lista común de los requisitos de datos que deben cumplir los envíos; así como llegar a acuerdos sobre los principios de la reglamentación, además de establecer procesos de consulta que permitan a la industria identificar cuellos de botella específicos; y los mecanismos para hacer frente a estos cuellos de botella en el momento oportuno mediante la colaboración. Estas negociaciones se consideran un paso adelante tomando en cuenta la falta de progreso en las negociaciones de la OMC al respecto. Pero se debe reconocer que se han hecho algunos progresos en los últimos foros regionales; un ejemplo es el compromiso de la APEC para mejorar el rendimiento de la cadena de suministro de la región en un 10% en 2015, un objetivo articulado bajo el Plan Yokohama 20.

La liberalización efectiva en esta área requiere definiciones claras y concisas para delimitar el alcance exacto de los compromisos. Por ello es importante que los equipos de negociación delimiten en primer lugar las listas de verificación, así como las definiciones y conceptos relacionados, lo cual hará que los países puedan realmente beneficiarse de nuevas mejoras en el transporte multimodal y en los servicios de logística. De hecho, clarificar de antemano el alcance de los compromisos significaría para los países en desarrollo identificar nuevas oportunidades de mercado, especialmente en aquellas áreas que no requieren importantes inversiones de capital.

En este tema los Estados Unidos están buscando a) compromisos que aseguren la rápida liberación de los bienes en la aduana, b) procedimientos expeditos para envíos de entrega rápida y, c) reglamentos aduaneros transparentes y predecibles. Además están a

favor de compromisos adicionales de cooperación aduanera con el fin de asegurar que los países del TPP trabajaran juntos para evitar el contrabando, el transbordo ilegal y la evasión de impuestos, así como de garantizar el cumplimiento de las leyes y reglamentos comerciales. Sin dejar de mencionar reglas de origen fuertes y comunes para asegurar que los beneficios del TPP vayan realmente a los estados miembros (CRS, 2015). En contrapartida, los países en vías de desarrollo están buscando asistencia técnica y financiera en estas áreas para poder actualizar sus procedimientos.

Servicios transfronterizos

<i>Objetivo de la negociación:</i>	Acordar reglas que permitan la liberalización de los servicios que tienen lugar en las fronteras de los países miembros y que hagan más eficientes los intercambios.
<i>Ajustes o reformas necesarias:</i>	Eliminación de obstáculos al acceso a la información, eliminación de requisitos de localización de las empresas comercializadoras en territorio nacional, ampliación de las transacciones vía internet, prohibición de requisitos para utilizar la infraestructura informática local.
<i>Indicador del desempeño de las reglas negociadas:</i>	Si las reglas negociadas son eficientes, esto se verá reflejado en la reducción de los costos de los servicios y bienes ofrecidos en los servicios transfronterizos y en el incremento en la velocidad de las transacciones, así como una mayor participación de empresas privadas en la oferta de servicios. Revisar la posición del país en el Índice de Competitividad Global después de haber realizado las reformas pactadas en el TPP.

En las negociaciones del TPP, los servicios en general y no solo los transfronterizos se están abordando en el marco de un acuerdo global de "alto nivel" ordenado por los ejecutivos de los países integrantes. La liberalización de los servicios utiliza un método

La Negociación del Tratado TransPacífico

específico basado en lo que los negociadores llaman una “lista negativa”, que básicamente requiere que los participantes programen una serie de "medidas disconformes" que no estarían cubiertas en el TPP. Este enfoque busca proporcionar una cobertura máxima de los principios de *Nación Más Favorecida, Trato Nacional y Transparencia* entre los países miembros, y con ello aumentar las normas y compromisos de acceso al mercado ya consagrados en los acuerdos sobre servicios negociados en el seno de la OMC. Los negociadores están tratando de mejorar la transparencia y las reglas de modo que no sean una carga innecesaria para el comercio de los servicios (Schott, 2012).

Es importante decir que las negociaciones se llevan a cabo al máximo nivel de autoridad debido a que los países del sureste asiático (y podemos decir, de Asia en general) no han participado activamente en las negociaciones comerciales de servicios en la OMC y solo han asumido obligaciones al respecto en los acuerdos comerciales regionales. En la mayoría de casos, los compromisos asumidos en ese tipo de acuerdos solo han legitimado las prácticas cotidianas que se llevan a cabo en esos países, y no han ayudado a impulsar las reformas económicas nacionales.

Para alcanzar sus metas de liberalización de este sector, los negociadores probablemente tengan que revisar los objetivos alcanzados en los acuerdos ya existentes, como el acuerdo entre Estados Unidos y Corea del Sur, o el de Nueva Zelanda y Malasia. El TLC entre Corea del Sur y los EU contiene estándares muy altos en materia de servicios financieros, seguros, y servicios de entrega urgente, mientras que el acuerdo entre Nueva Zelanda y Malasia contiene compromisos de acceso al mercado en la educación, el medio ambiente, transporte marítimo, turismo, consultoría de administración de empresas y servicios veterinarios (Business Roundtable, 2012).

Negociar un acuerdo en el TPP en el tema de los flujos de información transfronteriza puede ayudar a un acceso seguro por

parte de las PyMEs a las plataformas de distribución y comercialización en línea en la región. Por ejemplo, un acuerdo de este tipo podría proporcionar un marco para que los empresarios y las pequeñas empresas tengan acceso y proporcione servicios a los clientes internacionales a través de las plataformas del comercio electrónico, o para gestionar sus ventas a través de servicios de administración de las relaciones comerciales con sus clientes en línea, desde cualquier punto de la región. Los beneficios económicos de ese marco serían muy pertinentes especialmente para los países en desarrollo, donde el acceso a los productos regionales basados en Internet les permitiría superar las tecnologías tradicionales y participar más activamente en el mercado global (CRS, 2015).

Debido a la importancia económica de los flujos internacionales de datos y de información en la región, se espera que las negociaciones del TPP produzcan compromisos jurídicamente vinculantes en los siguientes subtemas: permitir la información y los flujos de datos transfronterizos, garantizando al mismo tiempo que la privacidad y los derechos de propiedad intelectual estén protegidos. Permitir a las empresas comerciales de los países miembros del TPP que realicen transacciones comerciales a través de plataformas de comercio electrónico, aunque las empresas no cuenten con una presencia comercial en cada país. Prohibir los requisitos para utilizar la infraestructura informática local, como los servidores por ejemplo, como condición para hacer negocios o para invertir en un país TPP o para participar en el comercio electrónico o el comercio transfronterizo⁵ (USTR, 2015).

⁵ Estas demandas las han hecho particularmente las empresas de los EU, las cuales enviaron al equipo negociador una carta abierta solicitando estas concesiones por parte de los países negociadores, la lista de las organizaciones cupulares es la siguiente: American Council of Life Insurers, Business Roundtable, Business Software Alliance, Coalition of Service Industries, Emergency Committee for American Trade, Information Technology Industry Council, National Association of Manufacturers, National Foreign Trade Council, Software and Information Industry Association, TechAmerica, US-ASEAN Business Council, U.S. Chamber of Commerce, United States Council for International Business (Business Roundtable, 2012).

La Negociación del Tratado TransPacífico

El primer reto que deben superar los equipos negociadores al abordar este subtema es aprender a reconocer las auténticas barreras a los servicios transfronterizos y entender que estas barreras no tienen necesariamente mucho que ver con los obstáculos comerciales tradicionales. Estas barreras son clasificadas en cinco categorías: 1) Preferencias de los gobiernos, o de sus empresas en la adquisición de productos con tecnología nacional, o actuar sesgadamente a favor de determinadas tecnologías o modelos de negocio. 2) Manipulación de los estándares de tecnología para reforzar a las empresas nacionales y aislarlas de la competencia extranjera. 3) Invocar cuestiones de seguridad para bloquear productos de tecnología extranjera a través de métodos burocráticos, mientras que da ventaja a los proveedores locales. 4) Limitaciones a los proveedores de servicios “nube” multinacionales a través de requisitos de localización de datos. 5) Restricciones a las transacciones transfronterizas. Además de las nuevas formas perniciosas de proteccionismo, existen barreras arancelarias que persisten debido a que el Acuerdo sobre Tecnologías de la Información de la OMC no cubre muchas de las nuevas tecnologías o no abarca a los mercados clave (Holleyman, 2012).

Los países que imponen barreras de este tipo lo hacen básicamente argumentando dos razones de peso: a) como instrumentos de las políticas gubernamentales para promover la innovación; y c) son un instrumento para aumentar la seguridad nacional o avanzar en otras prioridades nacionales y no necesariamente son países en desarrollo los que defienden esta postura. Desafortunadamente debido al alto nivel en el que se llevan a cabo las negociaciones, poco se ha filtrado a la opinión pública sobre las posiciones, las propuestas y los compromisos preliminares que ya se han alcanzado hasta el momento en este asunto.

Finanzas transfronterizas

<i>Objetivo de la negociación:</i>	Acordar reglas que permitan el eficiente flujo de capitales en jurisdicciones contiguas.
<i>Ajustes o reformas necesarias:</i>	Eliminación de los obstáculos jurídicos a la libre circulación de capitales. Apertura a la información en el manejo de este tipo de capitales. Menos intervención de los gobiernos y ampliación en el número de instituciones financieras privadas que participen en los intercambios.
<i>Indicador del desempeño de las reglas negociadas:</i>	Si las reglas negociadas son eficientes, esto se verá reflejado en la reducción de las autoridades participantes en las transacciones, la reducción en los costos de los servicios, y un auge de las transacciones electrónicas. Revisar logros en el índice de Competitividad Global después de haber realizado las reformas pactadas en el TPP.

Dentro del TPP se están negociando también disciplinas dirigidas a las finanzas transfronterizas o conocidas también como "medidas para gestionar los flujos de capital" según el nuevo lenguaje del FMI. En este tema es pertinente recordar que prácticamente en todos los acuerdos de libre comercio recientemente firmados por los Estados Unidos, su principal interés ha sido restringir la capacidad de sus socios comerciales para imponer controles sobre el libre flujo de capital, incluso en tiempos de crisis financiera. En esos acuerdos los socios comerciales de EU procuraron establecer salvaguardias temporales sobre las entradas y salidas de capital para prevenir o mitigar las crisis financieras, o diferir el caso de la legislación del país de acogida (Gallagher, 2012).

La argumentación de los Estados Unidos para limitar la capacidad de sus socios para imponer restricciones a los flujos de capitales ha sido que "los países con amplia experiencia en la apertura del sector

de servicios financieros les ha permitido aumentar sustancialmente sus tasas de crecimiento. Los sectores intermedios que recurren a esos servicios se benefician de una mayor eficiencia, y un sector financiero fuerte aumenta tanto la cantidad de ahorro nacional como la eficacia de su asignación". El equipo de negociación de Estados Unidos ha sostenido que "el mantenimiento de las restricciones sobre flujo de capital es una tarea difícil, costosa, y a menudo inútil" (Krist, 2013).

Al respecto, varios países del Pacífico no piensan igual y han sugerido incluir también en el TPP salvaguardias encaminadas a permitir a los gobiernos de los países firmantes tener un margen de maniobra para regular las finanzas transfronterizas si se presentan "serias dificultades a la balanza de pagos, o amenazas derivadas de las mismas". Este tipo de salvaguardias son casi idénticas a las que se encuentran en el TLC entre Australia y Malasia firmado en el año 2012, así como las que se negociaron en el TLC de Australia-Nueva Zelanda-Singapur, y también el TLC entre Nueva Zelanda y Singapur. También es muy similar al lenguaje en que quedó redactada una salvaguardia similar en el tratado de inversión entre Japón y Vietnam, firmado en 2003. Los países que desean agregar al TPP este tipo de flexibilidad son Australia, Malasia y Nueva Zelanda (CRS, 2015).

No resulta ocioso recordar las razones por las que un país en desarrollo puede querer imponer controles al capital. Una razón poderosa es que una gran afluencia de capital extranjero propiciado, por ejemplo, porque el país se ha convertido de repente en un imán para las administradoras de fondos de cobertura, puede hacer que la moneda del país se aprecie fuertemente lo que limitaría las exportaciones. Otra es que los grandes flujos de capital hacia un país en desarrollo pueden causar burbujas u otras distorsiones económicas (Krist, 2013).

Diversos analistas suponen que en general la mayoría de los países (con quizá la excepción de los Estados Unidos, quienes desean

disciplinas más rígidas), pondrán en la mesa de negociación que la salvaguardia no se aplique únicamente a problemas en la balanza de pagos, pero que se extienda para atender problemas derivados de la inestabilidad financiera con el fin de que los gobiernos cuenten con herramientas para atender el cumplimiento de sus obligaciones de pago, también para evitar las burbujas de activos, la excesiva apreciación cambiaria, la fuga de capitales, y para mantener una política monetaria independiente.

Por parte de EU, se anticipaba que su equipo negociador defienda disciplinas no tan flexibles y que incluyan conceptos como el “carácter no discriminatorio” en la aplicación de las reglas para las finanzas transfronterizas. Este es un problema para los equipos negociadores en virtud de que la regulación de las finanzas internacionales es prácticamente de naturaleza discriminatoria. Este hecho esta contenido incluso en la definición de las normas dirigidas a las finanzas transfronterizas las cuales son conocidas como "medidas que afecten la actividad financiera transfronteriza que discriminan sobre la base de la residencia".

Dentro de las disciplinas propuestas por EU, la carga de la prueba aún recaería en los hombros de los gobiernos para defender sus políticas ante los tribunales, en donde los inversionistas privados pueden hacer reclamaciones contra la regulación impuesta por los gobiernos si contravienen los principios del TPP. Los capítulos de los servicios financieros de los otros tratados comerciales de Estados Unidos a menudo tienen una "pantalla diplomática", es decir, un espacio para que los gobiernos resuelvan informalmente sus diferencias vía sus autoridades financieras, quienes por medio de las consultas pueden decidir si la regulación es legítima y, por tanto, mantener a raya la capacidad de los inversionistas privados para demandar directamente a los gobiernos.

Vale la pena comentar que el equipo de negociación de Chile logró que hasta el momento el borrador de este capítulo tenga un anexo entre corchetes, relacionado con las regulaciones en la cuenta de

La Negociación del Tratado TransPacífico

capital, pues este país cuenta con una ley que permite a la nación aplicar temporalmente las regulaciones constitucionales a las operaciones financieras transfronterizas con el fin de prevenir o mitigar una crisis. En este anexo se concedería a Chile la flexibilidad para recurrir a esta ley cuando sea necesario. Esto es significativo si se considera que cuando los chilenos negociaron su acuerdo comercial bilateral con los Estados Unidos, el equipo de negociación del entonces presidente, George Bush, obligó a Chile a desistir de incluir salvaguardias parecidas, esto significaría que para el caso de Chile, el nuevo TPP presumiblemente anularía el acuerdo pasado entre las dos naciones.

PYMES

<i>Objetivo de la negociación:</i>	Acordar reglas que permitan la rápida inserción de las PyMEs de los países miembros en el comercio internacional de la región trans-pacífica. Crear instituciones permanentes para apoyar a este tipo de empresas.
<i>Ajustes o reformas necesarias:</i>	Liberalizar el comercio aún en transacciones pequeñas, compartir información sobre los mercados locales, proteger aún más la propiedad intelectual. Permitir una mayor circulación de los empresarios y sus empleados en la zona.
<i>Indicador del desempeño de las reglas negociadas:</i>	Si las reglas negociadas son eficientes, esto se verá reflejado en el incremento en la oferta y demanda de servicios y bienes de estas empresas, y en la reducción de sus costos y precios. Revisar la posición del país en el Índice de Competitividad Global después de haber realizado las reformas pactadas en el TPP.

El capítulo de las PyMEs del TPP fue el primero de todos en ser concluido por vía de las negociaciones, y, sin embargo, como el resto del borrador, aún no ha sido dado a conocer a la opinión pública. Se sabe que el mismo está basado en los acuerdos consensados en el seno de la APEC y tiene como objetivo básico apoyar la integración de las pequeñas y medianas empresas en el

comercio mundial, lo cual es una prioridad para la mayoría de los países del TPP, en particular para los EU, debido a la vinculación de estas empresas con la creación de los empleos en ese país (APEC, 2015). Se centra principalmente en identificar los medios a través de los cuales los miembros del TPP van a proporcionar información a las empresas para que puedan entender mejor cómo funciona el acuerdo completo, pero no solo eso, también se comprometen los signatarios a tomar medidas para proporcionar información a las PyMEs particularmente sobre el establecimiento de sitios web específicos de cada país con datos oportunos para sus negocios, acordaron también el establecimiento de un Comité Especial para este tipo de negocios pequeños. En especial cada país se ha comprometido a crear un sitio web -interconectado a los sitios web de otros países del TPP- que contendrán resúmenes económicos, comerciales y de negocios de los principales países del acuerdo, esta plataforma incluirá herramientas electrónicas para facilitar la identificación de oportunidades de negocio para las PyMEs de la región. Por ello, el capítulo establece que el comité especial responsable llevará a cabo las siguientes tareas. a) La promoción de talleres y otras actividades para informar a las PyMEs sobre los beneficios disponibles para ellas en el acuerdo, b) explorar las oportunidades para que los países miembros cooperen entre ellos en la capacitación de funcionarios gubernamentales para asesorar a las PyMEs en relación con las exportaciones, y c) el desarrollo de programas para ayudar a las PyMEs a participar en las cadenas de suministro globales.

Es pertinente recordar que si bien es cierto que las grandes empresas internacionales son las beneficiarias netas de las estrategias basadas en las CGV, y en los acuerdos que se consolidarán en el TPP, para algunas grandes empresas las PyMEs son relevantes porque les delegan aquellas operaciones generalmente sencillas, intensivas en trabajo poco calificado, de montaje basado en materiales importados que son transferidos a países con regulaciones laxas y políticas laborales flexibles así como salarios bajos. Para algunos analistas, esta relación que se

crea entre las grandes empresas y las PyMEs localizadas en las economías emergentes les significa a estas últimas grandes oportunidades para insertarse en las CGV de forma directa (aunque más frecuentemente de forma indirecta). Sin embargo, las PyMEs tienden a enfrentar proporcionalmente mayores barreras para participar en el comercio internacional, algunas de las cuales están relacionadas con la logística y los costos de transacción (Ferrando, 2013).

Las autoridades de los Estados Unidos han identificado a las siguientes como las principales barreras al comercio internacional que han enfrentado sus PyMEs: a) trámites aduaneros onerosos, b) dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior, c) dificultades para procesar los pagos internacionales, d) regulaciones extranjeras, e) impuestos a pagar en el extranjero, f) aranceles altos, g) poca protección a los derechos de propiedad intelectual, h) problemas de financiamiento a sus operaciones en el exterior, i) altos costos para el transporte, j) problemas de visado (USITC, 2010).

A partir de la publicación de estos obstáculos percibidos por las PyMEs de EU, el equipo de negociación de ese país publicó una lista de las demandas que se harían en las negociaciones del TPP en beneficio de sus empresas: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para las PyMEs, incluyendo los trámites burocráticos en la frontera; simplificación de los procedimientos aduaneros; fortalecimiento de la propiedad intelectual y una mayor transparencia en procedimientos y reglas al respecto; y el establecimiento de un sistema de revisión y seguimiento de los efectos del TPP sobre las PyMEs (Alexander, 2014).

Sin conocer aún el contenido del texto del TPP dedicado a las PyMEs, se espera que los gobiernos las hayan ayudado en el acuerdo mediante la adopción de mayores reglas *de minimis*, lo que permitiría a ciertas mercancías ubicadas en un determinado umbral de valor, estar exentas de la revisión aduanera, siempre que el

importe de los aranceles sea menor que el costo administrativo para procesar el cargo o envío. Actualmente los niveles *de minimis* varían ampliamente; dentro de la región APEC, por ejemplo, los umbrales varían entre un dólar, a más de mil dólares americanos. Si bien un estándar regional uniforme puede ser difícil de negociar entre los miembros del TPP dadas las diferencias en los ingresos per cápita y la dependencia de los ingresos aduaneros para cada uno de los países integrantes, por lo menos podrían ponerse de acuerdo para que los estándares *de minimis* dentro del pacto sean lo suficientemente altos como para no impedir las pequeñas transacciones haciéndolas prohibitivamente caras. Lo que más importa es que si los negociadores están pensando realmente en agilizar las cadenas de valor, los intereses de las PYMEs deben ser tomados también con seriedad ya que pueden diferir de forma importante con respecto de otros actores como lo son las grandes transportistas y las empresas proveedores de servicios de logística. Actualmente, aquellas medidas de facilitación del comercio, como los operadores económicos autorizados, o los programas de confianza hacia el comerciante en general, favorecen sólo a los grandes comerciantes y a los transportistas. Está por demás decir que este tipo de iniciativas para reducir los costos del cumplimiento de las normas se deben complementar con programas y soluciones para las PyMEs a fin de ayudarlas a enfrentar la complejidad de las normas y de este modo, reducir sus costos.

Otro asunto que se está negociando en beneficio de las PyMEs es la entrada temporal de extranjeros (particularmente, pero no únicamente, hombres de negocios) en los países miembros, pues en la zona del sureste asiático las restricciones para los trabajadores extranjeros son altas. En Malasia, por ejemplo, los ingenieros extranjeros no pueden trabajar en proyectos de construcción a menos que la empresa contratante demuestre a la Junta de Ingenieros de Malasia, que un ingeniero del país no puede realizar el trabajo que se requiere hacer. Una vez autorizados, los ingenieros extranjeros se les permite trabajar en Malasia sólo por la duración

del proyecto específico para el que fueron contratados (USITC, 2010).

Conclusiones

Los estudios realizados por el Banco Mundial sobre las CGV sostiene que la crisis global de 2008-09 no contribuyó a revertir al proceso de globalización, sino que aceleró las dos tendencias a largo plazo que se han venido manifestando en la economía mundial: la consolidación de las cadenas globales de valor en ambos niveles (a nivel país y empresa), y la creciente relevancia de las economías en desarrollo como mercados finales para la producción mundial. Esta consolidación de la producción a través de las cadenas de valor y de suministro es la que hace necesario poner atención en la participación de los gobiernos como reguladores principales de las mismas.

Los negociadores de los países emergentes que participan en el proceso de definición del TPP deben tomar en cuenta, finalmente, que el objetivo de insertar a sus economías en las CGV en mejores términos no sólo requiere de reformas pactadas en el ámbito internacional, sino deben considerar que el proceso de mejora (*upgrading*) en dichas cadenas es mucho menos lineal de lo sugerido por las instituciones internacionales -y las teorías económicas más optimistas- que fomentan esta vía para la industrialización de las economías emergentes como lo promueven la OMC y la OCDE. Por lo anterior se deben cuidar aspectos presentes en el “ambiente de negocios”, que son responsabilidad interna de los gobiernos, como son: a) la estabilidad macroeconómica e institucional, b) la disponibilidad de capital humano, c) las políticas públicas vigentes, d) la infraestructura, e) los sistemas de innovación, f) la capacidad tecnológica y de absorción de las empresas- Todos estos factores son indispensables para la exitosa inserción.

Tampoco se deben perder de vista los otros asuntos que escapan de las manos de los negociadores y que abarcan a) las decisiones que se toman desde los eslabones donde se gobiernan las cadenas, y que casi siempre se hallan situados en los países centrales, esas decisiones implican la localización de las distintas actividades y la división de trabajo al interior de la cadena; b) las limitaciones que las reglas económicas internacionales imponen sobre distintas herramientas de política pública que permitirían a los países en desarrollo generar los incentivos correctos para ir escalando en las cadenas de valor, entre éstas ubicamos a las cláusulas de protección internacional de los derechos de propiedad intelectual, la protección internacional de las inversiones, pero también la estructura arancelaria de los países desarrollados.

La amplia cobertura de las reglas negociadas en el TPP vinculadas con las CGV afectan muchos más temas que requieren políticas planificadas por los gobiernos, y que van más allá de los asuntos relacionados con el comercio, estas reglas pueden tener el efecto de atar las manos de los gobiernos cuando están tratando de perseguir una estrategia nacional de desarrollo. Por ejemplo, algunos acuerdos comerciales preferenciales incluyen disposiciones relacionadas con mecanismos de solución de controversias que otorgan a los inversionistas extranjeros el derecho a demandar a los gobiernos ante un tribunal de alcance internacional para exigir una compensación significativa, esto claramente socava la intervención de los gobiernos en algunos aspectos de la planificación económica.

Por último un país que se encuentra negociando la liberalización de su régimen de comercio e inversión con el fin de fomentar la participación en las CGV casi siempre experimenta al inicio un importante flujo de entrada de productos extranjeros intermedios, lo que incrementa el porcentaje de participación de contenido extranjero en las exportaciones. Esto significa que el fomento de actividades de mayor valor agregado no es automático. Por lo tanto, es posible identificar en las decisiones de los negociadores un sacrificio que se debe permitir en el corto plazo, el cual consiste en

La Negociación del Tratado TransPacífico

lograr la participación en las CGV, pero también tener que esperar el tiempo que lleva tener un aumento real en el porcentaje del contenido nacional de las exportaciones (UNCTAD, 2013). La mayoría de los países en desarrollo escogen y siguen esta ruta, pues su integración en las CGV les permite seguir registrando inicialmente una aportación positiva a su PIB.

Bibliografía

- Alfaro, L. and A. Charlton (2009), “Intra-Industry Foreign Direct Investment.” *American Economic Review* 99, 5: 2096–2119.
- Asia-Pacific Economic Cooperation (2015) “Small and medium Enterprises”, <http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx>
- Baier, S., J. Bergstrand and M. Feng (2013), “Economic Integration Agreements and the Margins of International Trade”. Clemson University and University of Notre Dame, mimeo
- Baldwin, R. (2012), “Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going.” CEPR Discussion Paper No. 9103.
- Banga, Rashmi (2013). “Measuring Value in Global Value Chains”, UNCTAD Background Paper RVC, 8. Ginebra, Suiza.
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2013misc1_b_p8.pdf
- Blyde, Juan (2013), “The Participation of Mexico in Global Supply Chains The Challenge of Adding Mexican Value”, Interamerican Development Bank, Washington DC.
- Blyde, J., A. Graziano and C. Volpe Martincus (2013), “Economic Integration Agreements and Production Fragmentation: Evidence on the Extensive Margin.” Inter-American Development Bank, unpublished document. Washington, DC.
- Bruhn, Dominique (2014) “Global value chains and deep preferential trade agreements: promoting trade at the cost of domestic policy autonomy? Discussion paper, German Development Institute, Bonn, Alemania.

- Cabrera, Sergio (2015) “Las reformas en México y el TLCAN”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 180 (46).
- Congressional Research Service CRS, (2015) “The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress”, Washington DC.
- Congressional Research Service CRS, (2012) “Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries:
- Comparative Trade and Economic Analysis”, Washington DC.
- De La Cruz, Justino, Robert Koopman and Zhi Wang, (2011), “Estimating Foreign Value-added in Mexico’s Manufacturing Exports” US International Trade Commission Working Paper No. 2011-04A.
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S., Taglioni, D. (2013) “Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains”, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department.
- Ferrando, Alonso P (2013), “Las cadenas globales de valor, los países en desarrollo y sus PYMES”. Instituto de Estrategia Internacional, Buenos Aires, Argentina.
- Gereffi, G., (1999), “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”, Journal of International Economics 48 (1).
- Gereffi, G., y Fernandez-Stark, K., (2011) “Global Value Chain Analysis: A Primer”, Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Durham Carolina del Norte. http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf
- Globalvaluechains.org (2015). Duke University, Global Value Chains Initiative <https://globalvaluechains.org/>
- Hayakawa, K. y N. Yamashita (2011), “The Role of Preferential Trade Agreements (PTAs) in Facilitating Global Production Networks”, IDE Discussion paper No. 280.

- Hummels, D., D. Rapoport and K-M Yi (1998), “Vertical specialization and the changing nature of world trade.” *Economic Policy Review*. Federal Reserve Bank of New York.
- Krist, William (2013) “The Transpacific partnership negotiations: getting to an agreement”. Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington DC.
- Johnson, R. and G. Noguera (2012), “Fragmentation and Trade in Value Added Over Four Decades”, NBER Working Paper No. 18186
- Karkkainen, A. (2008), “EU-15 Foreign Direct Investment in the New Member States.” Eurostat, *Statistics in Focus*, 71.
- Leycegui, Beatriz (2012), ““Reflexiones sobre la Política Comercial Internacional de México 2006-2012”, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México DF.
- Orefice, G. and N. Rocha (2011), “Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis”, WTO, Staff Working Paper ERSD-2011-11.
- Organisation for Economic Cooperation and Development, OCDE (2013). Global Value Chains indicators – May 2013 http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GVC_INDI_CATORS
- Oropeza, Arturo (2014), “TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?”, UNAM Centro de Investigaciones Jurídicas, México DF.
- Petri, Peter, et. al. (2012), “The trans-Pacific partnership and Asia-Pacific integration: a quantitative Assessment”, Peterson Institute for International Economics, Washington DC.
- Porter, M. E. (1985) *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York: Free Press.
- Schott, Jeffrey (2012) “Prospects for Services Trade Negotiations”, Asian Development Bank, Economics

Working Paper Series,
<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/30045/economics-wp319.pdf>

- United Nations Conferences on Trade and Development, UNCTAD (2013) World Investment Report 2013: Global Value-Chains: Investment and Trade for Development, Ginebra, Suiza.
- United States Trade Representative USTR (2015), “Trans-Pacific Partnership (TPP), Unlocking Opportunity for Americans through trade with the Asia Pacific”, Washington DC, <https://ustr.gov/tpp>.
- United States International Trade Commission USITC (2010), “Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance”, publicacion # 4189, Washington, DC.

Hemerografía.

- Alexander, Klint (2014) “TPP Partners at an Impasse as APEC Summit Approaches”, Corporate Compliance, Insights, octubre 2014 <http://corporatecomplianceinsights.com/tpp-partners-at-an-impasse-as-apec-summit-approaches/>
- Business Roundtable (2012) “Promoting Cross- Border Information and Data Flows in the TPP”, http://businessroundtable.org/sites/default/files/legacy/uploads/news-center/downloads/TPP_Promoting_Cross-Border_Information_Flows_Statement.pdf
- Gallagher, Kevin P. (2012) “Tired of Waiting for a 21st Century Trade Agreement: Developing Countries, the TPP, and Regulating Cross Border Finance”. Global Development and Environment Institute, Tufts University, Massachussetts.

<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/GC46June13Gallagher.pdf>

- Holleyman, Robert (2012) “Lockout: How a New Wave of Trade Protectionism Is Spreading through the World’s Fastest-Growing IT Markets — and What to Do about It”, Global Markets, <http://blog.bsa.org/2012/06/20/lockout-market-access-report/>
- Kawase, Tsuyoshi (2014) “Trans-Pacific Partnership negotiations and rulemaking to regulate state-owned enterprises”, VOX, CEPR's Policy Portal, <http://www.voxeu.org/article/trans-pacific-partnership-negotiations-and-rulemaking-regulate-state-owned-enterprises>

Recibido: Septiembre 2014

Aceptado: Junio 2015

Jóvenes en la Ciencia Económica

Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 en México: inversión extranjera

Carlos Eduardo Vargas Santiago¹

Resumen

Es difícil imaginar cómo después de tantos años de proteccionismo en la industria petrolera mexicana, ésta sufrirá una transformación radical en su esquema que no sólo impactará en la economía, sino también en aspectos políticos y sociales del país. Este artículo se encarga de explicar con relación al aspecto internacional cómo surge una decisión de grandes implicaciones domésticas para un país, en un contexto cambiante a nivel mundial. De igual forma, contempla las principales aportaciones de la reforma energética aprobada en el año 2013 y se hace una breve comparación entre PETROBRAS de Brasil y PEMEX para trazar una posible ruta que nuestro país podrá obtener a través de esta apertura a la inversión en el sector de hidrocarburos. Finalmente, los resultados del estudio abarcarán los retos que tendrán que ser alcanzados por México en el sentido de aprovechar un recurso que no

¹ Ex alumno de Relaciones Internacionales. Universidad de las Américas A.C. El presente artículo es un resumen de su tesis de licenciatura.

es renovable y además, de no quedarse rezagado frente a un panorama de revolución energética mundial.

Palabras clave

Reforma, energética, México, inversión, extranjera, PEMEX.

JEL: Q48 – energía; política pública.

Abstract

It is hard to imagine how after so many years of protectionism in the Mexican oil industry, which is one of the most relevant industries in the whole country, it will undergo a radical transformation in its scheme that will not only impact on the economy, but also in political and social aspects of the country. This article takes care to explain in relation to the international aspect, how a decision of great domestic implications for a country arises in a changing global context. Similarly, contains the main contributions of the energy reform approved in 2013 in Mexico and a brief comparison between PEMEX and Petrobras of Brazil. This will help us to trace a possible path that our country can get through this opening to investment in the hydrocarbon sector. Finally, the results of the study will cover the challenges that have to be made by Mexico, meaning to tap into a resource that is not renewable and also not to fall behind against a background of global energy revolution.

Key words: Reform, Energy, México, Investment, Foreing, PEMEX.

Introducción

En el presente artículo trataremos de explicar la situación actual del petróleo en México. Aquí se plantea que, todavía a finales del siglo pasado, la industria petrolera de México aún seguía conservando un esquema restrictivo a la inversión. No es sino hasta el 2008 con una reforma energética moderada que México empieza a permitir la inversión en el sector. Después de eso, resulta necesario ver de cerca lo que acaece en el mundo, principalmente en la región de Norteamérica y posteriormente a partir de la suposición de una

probable revolución energética en la región que promete transformar profundamente a la industria petrolera global. Hay que destacar que frente a este panorama internacional, y algunas determinantes internas como lo es el declive de la producción petrolera, son las causas fundamentales de la reforma energética del año 2013. A manera de ilustrar la importancia de una reforma energética, analizaremos ésta desde el punto de vista aperturista a la inversión. Del mismo modo, podremos explicar cómo funcionan los esquemas liberales del petróleo en el mundo, para analizar si en verdad la reforma es apta para la dinámica del mercado actual. Concluiremos con un breve pero sustancial estudio comparativo entre la empresa Brasileña Petróleo Brasileiro (PETROBRAS) y Petróleos Mexicanos (PEMEX). Lo último con la finalidad de entender cuáles fueron los beneficios de la apertura en Brasil de su sector petrolero, y cuáles son los posibles beneficios que podrá obtener PEMEX a raíz de la reforma energética.

Reforma Energética 2008

En este apartado el propósito no es precisamente profundizar en el tema de la reforma energética del 2008, sino analizar el contexto actual en el que se presenta la reforma del 2013. No obstante, creemos fundamental que en el 2008 se dio un paso importante hacia la apertura a la inversión privada en la industria en cuestión. Sostenemos que la reforma del 2008 obedeció a tres grandes objetivos: seguridad energética, eficiencia económica y productiva, y sustentabilidad ambiental. Estos objetivos fueron conocidos como la “Estrategia Nacional de Energía”. Con el fin de alcanzar la eficiencia en la productividad, el Consejo de Administración y los organismos subsidiarios de PEMEX fueron investidos del poder para controlar y otorgar, lo que nueve meses después de la aprobación de la reforma el 28 de noviembre de 2008, serían llamados los contratos incentivados o contratos EP. Estos contratos servirían para servicios de evaluación, desarrollo y producción de hidrocarburos en campos maduros(Ortega, 2012, p.309-321).

Estos contratos surgen debido al agotamiento de los campos más productivos de México, incluyendo el yacimiento de Cantarell, la empresa PEMEX para enfrentar la situación había dirigido sus

esfuerzos a otros campos cuya explotación supone retos técnicos y de inversión, con gran complejidad. También, la búsqueda de nuevas reservas de hidrocarburos impulsó el desarrollo de nuevas cuencas y horizontes que ya habían sido explorados. Los contratos EP preveían la incorporación de tecnología de punta, mayores eficiencias y menores costos, entre otros factores. Lo anterior mediante el supuesto de la generación de valor y el incremento de la capacidad de ejecución, a través de esquemas rentables y competitivos en campos maduros. Estos esquemas contractuales fueron diseñados para atraer empresas que contaran con capacidades, habilidades y una estructura de costos acordes con estos proyectos a fin de explotar los recursos con eficacia y eficiencia.

A pesar de algunas ideas acertadas para el comienzo del resquebrajamiento del monopolio que representaba PEMEX, los cambios no fueron bien establecidos y por lo tanto las inversiones no llegaron como se esperaban. Algunos expertos establecen que la reforma careció de planeación, de conocimiento de mercado y de un adecuado impulso por parte de la administración gubernamental. Según Miriam Grunstein, la reforma limitó a un solo modelo las alternativas de PEMEX. Lo único que se generó fue la contratación de servicios, por lo que se entiende, almacenamiento, distribución, etc., del petróleo. No se llegó a explotar y explorar el petróleo más complejo y costoso de producir debido a que las inversiones no llegaron por falta de certidumbre jurídica. Una de las cosas que con esta reforma se generó, fue que el Consejo de Administración tuvo demasiado poder gracias a la rectoría que se le otorgó para dirigir PEMEX y debido a que el Sindicato tenía un lugar importante en esta empresa, ocasionando que la autonomía de PEMEX fuera controlada por un sistema aún más corrupto.

Por lo tanto, algunos errores aquí mencionados sobre la reforma de 2008, no deberían ser repetidos en la reforma de 2013. Lo que es cierto, es que muchos de estos errores fueron visibles a lo largo de la implementación de la reforma, y no se anticiparon durante su aprobación. A pesar de la reforma, y de la apertura del sector en cierto modo, el hecho de que México fuera considerado uno de los países más protecciónistas del mundo en este sector, no cambió. Lo anterior

Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 será explicado en nuestro siguiente apartado sobre restricciones del marco legal en la industria petrolera mexicana.

Marco restrictivo de la industria petrolera en México frente al mundo

El gobierno de México durante muchas décadas permaneció cerrado a recibir inversiones privadas extranjeras en el área de los hidrocarburos. No fue sino hasta 2008, con el esfuerzo de mejorar y expandir el aprovechamiento del petróleo que surgió una reforma menos ambiciosa a la que acaeció apenas en el 2013 sobre la apertura a la inversión en el ramo petrolero. Así pues, se ha dicho que México y Corea del Norte tienen el marco energético más restrictivo. En contraste, países que solían abordar esta cuestión de manera igualmente dogmática han optado por dar un giro de 180 grados a sus respectivas políticas petroleras y ahora, gracias a los aportes tecnológicos, financieros y gerenciales de compañías internacionales, tienen sectores petroleros vigorosos, capaces de enfrentar los desafíos más complejos (Boué, 2013, p.34).

Un ejemplo de lo anterior es Brasil. Quien entre los años 1953 y 1997 mantuvo un régimen monopólico industrial petrolero, muy similar al que todavía existe en México, pero cuya liberalización de la explotación de los recursos petroleros ha traído un crecimiento impresionante de los mismos.

Otros de los grandes logros de PETROBRAS ha sido el referente a la producción de la última década. Su producción se ha incrementado aún más a pesar de desplazarse a la exploración de aguas profundas. Durante ese mismo periodo, la producción de crudo en México disminuyó una cuarta parte por el agotamiento de los yacimientos petroleros principales de la nación. También se debió al fracaso de la iniciativa de explotar yacimientos someros y terrestres en el área de Chicantepec durante el sexenio foxista. Incluso, a través de lo ya reformado en 2008, sobre la participación privada por medio de contratos de servicios múltiples de Burgos, o a través de los contratos integrales de exploración y producción para campos maduros en México. El objetivo de la reforma que más tarde será descrita, es

precisamente abrir el sector energético en nuestro país (Boué, 2013, p.34).

Juan Carlo Boué establece que estar a favor de la participación del capital privado indica una pragmática y saludable percepción de las enormes posibilidades que ofrece el mercado para hacer frente a los desafíos de una economía globalizada y una industria petrolera mundial en acelerado procesos de transformación tecnológica, así como para satisfacer las necesidades de la población mundial. La postura de un Estado frente a la participación del capital privado en exploración y producción de petróleo es, o debería de ser, ante todo una cuestión de negocios, no de ideología (Boué, 2013, p. 35). Para el Estado mexicano el monopolio en las actividades de exploración y producción durante los años de auge de los yacimientos de Tabasco, Chiapas y Campeche resultó también un negocio colosal. Ideológicamente es posible constatar que el PEMEX de hace algunas décadas era visto como el héroe de la economía nacional, aunque actualmente ya no lo es. Ahora, los yacimientos más grandes ya no proporcionan el rendimiento que hace algunos años generaban. Dicha circunstancia da origen a la necesidad de nuevos cambios en el sector. Hay que ver de cerca entonces, en qué consiste el modelo internacional y cómo funciona la liberalización de actividades en un sector tan cerrado como lo era el petrolero en México.

Nuevas tendencias de exploración y producción en un marco regional Norteamericano

Con el paso de los años, la población se ha incrementado de manera cuantiosa, de igual forma lo ha hecho el consumo de energéticos en el mundo. Para ser más específicos, con datos del Instituto del *North American Energy Research Institute* (2011, p.3-10) los siguientes datos permitirán una mejor perspectiva de la situación sólo de los Estados Unidos, principal consumidor de energéticos en la región. Durante los últimos 100 años, la población ha incrementado tres veces su tamaño, también la esperanza de vida ha incrementado en un 70%, la economía ha incrementado su Producto Interno Bruto en 600% más, y como resultado se han consumido 310 billones de barriles de petróleo. Por supuesto, el aumento poblacional, ha generado mayor

crecimiento económico y de esa forma ha incrementado el consumo de energéticos, pero una cosa en particular nos importa, que es el monto de reservas probadas en los Estados Unidos. Pues, de acuerdo al mismo instituto, en 1982 se probaron tan solo 30 millones de barriles en reservas, en los últimos 30 años, más de 77 millones de barriles de petróleo han sido producidos en territorio estadounidense. El hecho de que la producción del petróleo haya rebasado a las reservas probadas en más del doble, según el instituto, se debe a la constante innovación tecnológica en el país norteamericano. Lo que hace pensar que en toda Norteamérica las reservas probadas son sólo una pequeña fracción de lo que realmente son.

Lo anterior nos sirve como un breve preámbulo en el que podemos comprobar argumentos sobre cuáles han sido los verdaderos cambios tecnológicos en la industria petrolera, y su impacto en la maximización de la producción petrolera, no solo en México sino en todo el mundo. El petróleo como un recurso no renovable, claramente se tendrá que agotar en algún momento, en algunos países las energías renovables están formando parte ya de agendas tanto ambientales como económicas, pero a pesar de eso, la energía renovable sigue siendo más costosa de producir que la no renovable. Por lo anterior, los precios en el mercado serían menos competitivos con los energéticos derivados del petróleo, de esa forma, los consumidores se inclinarían a seguir consumiendo los energéticos no renovables que de alguna forma son más económicos y accesibles. Aunque los energéticos renovables no tengan mucho auge ahora, los avances en tecnología y en eliminación de costos seguirán generándose, por lo tanto, dicho avance también puede estar ligado con la disminución del consumo de hidrocarburos al existir una alternativa viable de fuentes energéticas. Por ello creo es sumamente viable que el petróleo sea explotado lo antes posible generando así su máximo aprovechamiento antes de que sea demasiado tarde.

Si recurrimos a datos importantes relacionados con los avances tecnológicos y el incremento de las reservas estadounidenses, nos referimos al depósito de esquisto Marcellus que se ejecuta a través de la Cuenca de los Apalaches. En 2002, el Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS) estimó que el área que se tiene sobre dos

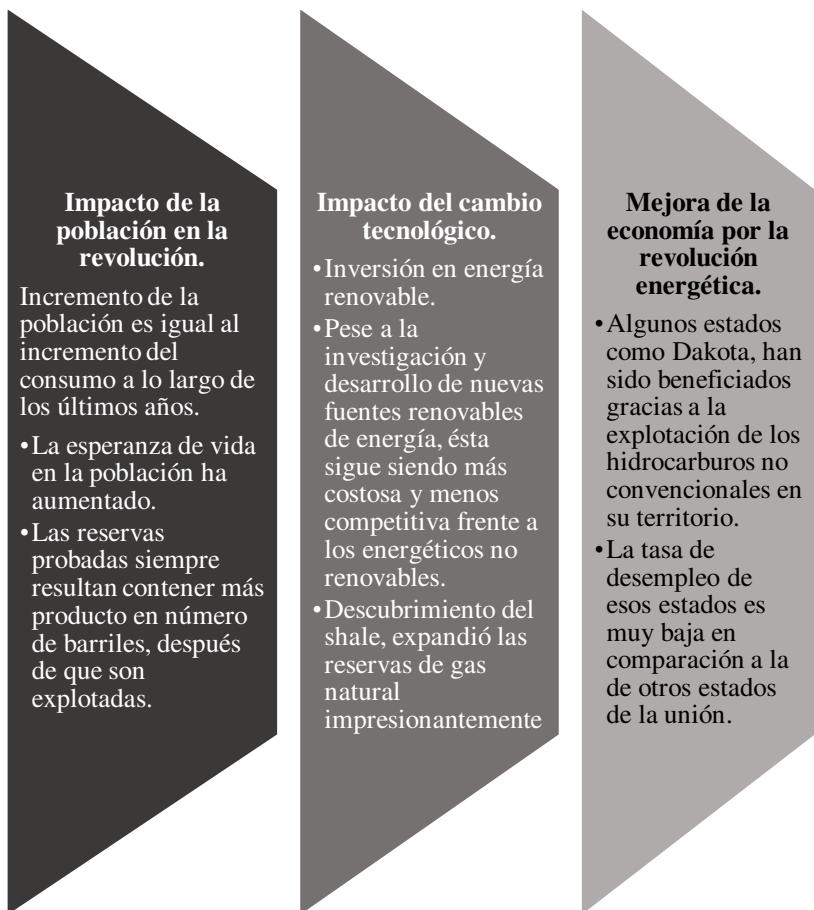
billones de pies cúbicos de gas natural y de 0,01 millones de barriles de líquidos de gas natural. Para el año 2011, sin embargo, el USGS estimó 840 mil millones de pies cúbicos de gas natural y 3,4 millones de barriles de líquidos. Dentro de un lapso de 9 años, la tecnología aumentó un estimado de los suministros de gas natural en los Marcellus 42 veces, y los líquidos también se multiplicaron 340 veces. Del mismo modo, se estima que la formación Bakken en Dakota del Norte y Montana tenía 151 millones de barriles de petróleo en 1995, pero en 2008, el USGS había aumentado su estimación de entre tres y 4.3 miles de millones de barriles, 25 veces la estimación de 1995. El crecimiento de las reservas es exorbitante gracias al aumento en las estimaciones de recursos causado por la mejora en la tecnología, la cual permite producir más recursos (2011, p. 3-10).

Con base a las reservas probadas en 2004 a diferencia de las probadas en 2011, la economía de los estados federales en el país norteamericano ha tenido un gran cambio. El nivel de producción de Dakota del Norte es especialmente sorprendente si se considera que en 2004 en el Estado la producción era de sólo 31 millones de barriles de petróleo, 26 o menos de la tercera parte de lo que produce en la actualidad. En menos de una década, Dakota del Norte ha pasado de ser el noveno estado más grande productor de petróleo en el cuarto más grande. A raíz del aumento en la producción de energía también se ha mantenido la tasa de desempleo entre las más bajas del país. Aquí podemos observar uno de los beneficios del incremento en la explotación del petróleo. Lo anterior ocurrió nuevamente con el descubrimiento de tecnologías para extraer gas y petróleo esquisto o shale.

Una historia similar recientemente se ha desplegado en el sur de Texas, donde el descubrimiento de la formación de Eagle Ford Shale ha dado lugar a un considerable aumento en la producción que se habría considerado improbable sólo algunos años atrás. En 2009, 94 permisos de perforación fueron emitidos a empresas que operan en el Eagle Ford. El próximo año el número de permisos superó los 1000. En ese mismo período, la producción combinada de petróleo crudo y otros líquidos casi se cuadruplicó. Con la evolución de la tecnología,

cada vez más empresas se están moviendo hacia la Eagle Ford, que resulta ser uno de los yacimientos de petróleo más prolíficos en los Estados Unidos. Con lo anterior nos damos una idea de la importancia en el avance tecnológico de la industria, puesto que ahora, Estados Unidos de no tener casi nada de reservas petroleras hace unos años, ahora se está convirtiendo en un jugador importante a nivel mundial en el sector (North American Energy Research Institute, 2011, p. 3-10).

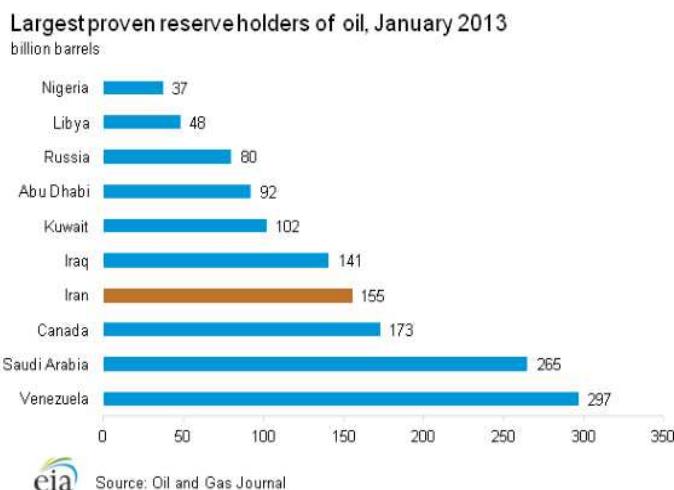
Tabla 1: Aspectos más relevantes de la revolución energética en Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, la situación canadiense es similar. La producción de las arenas bituminosas² ha permitido a Canadá aumentar sus reservas probadas de petróleo de 5 mil millones de barriles a 170 mil millones de barriles, posicionando sus reservas de petróleo en tercer lugar mundial después de las de Arabia Saudita y Venezuela. En el gráfico siguiente se puede ver la lista de los países que poseen mayor cantidad de reservas en petróleo hasta el año del 2013.

Tabla 2: Reservas de petróleo 2013



Fuente: Energy Information Administration.

Con la información anterior, podemos subrayar la evolución que ha tenido el petróleo en la región norteamericana. Señalamos previamente cómo la expansión de la producción tanto en Canadá como en Estados Unidos se debió al nuevo avance tecnológico en las diferentes formas de extracción de hidrocarburos no convencionales.

² Las arenas bituminosas son una mezcla natural de arena, arcilla, agua, minerales, y betún. El betún es una forma viscosa de aceite que requiere calefacción (por lo general y cada vez más a profundidad) antes de que pueda ser extraída. Mientras que los depósitos de arenas bituminosas se pueden encontrar en todo el mundo, el depósito de Athabasca en Alberta es el más grande, el más desarrollado, y utiliza las más avanzadas y ambientalmente segura tecnología, incluyendo un método *in situ* conocido como vapor de agua por gravedad asistido, drenaje, o SAG-D.

A raíz de esta revolución energética de la región, dicho acontecimiento dio origen a una revolución en todo el mundo. Por ello es fundamental conocer cuáles serán los posibles escenarios de México frente al panorama internacional.

México frente al panorama norteamericano y mundial

En cuanto al desarrollo productivo en los últimos años de México, encontramos que produce cerca de tres millones de barriles por día de una base de recursos técnicamente recuperables de más de 30 mil millones barriles. El total de los recursos *in situ* en México son casi 100 mil millones barriles. El campo petrolero de mayor producción en México es el campo costa afuera de Ku-Maloob-Zap en el Golfo de Campeche , que produce más de 830,000 barriles por día. El campo marino Cantarell vecino en el Golfo de México fue una vez uno de los yacimientos de petróleo más grandes del mundo, pero en el pasado decenio la producción ha disminuido considerablemente. En 2004 , Cantarell produjo más de dos millones de barriles por día , pero para el año 2010 la producción se había reducido a 558 mil barriles por día, -tan solo un poco más de un cuarto de lo producido en 2004-. Sin embargo, recientes descubrimientos en el Golfo de México sugieren que otra fuente importante de petróleo en alta mar podría estar disponible para PEMEX.

Como hemos venido explicando, uno de los motivos del declive petrolero en México, principalmente es causado por el agotamiento de los yacimientos convencionales. El petróleo no convencional es además de costoso, más difícil de extraer y de explotar. Por eso, el riesgo se comparte creando asociaciones, o incluso, empresas multinacionales contratan empresas de menor tamaño para realizar actividades muy específicas que las primeras no dominan. Por lo tanto, hacemos énfasis en las líneas anteriores para explicar el motivo de un cambio al régimen actual de la industria petrolera en México.

El campo de tierra de mayor producción es actualmente Puerto Ceiba, en la región sur del país, que produjo cerca de 50.000 barriles por día en 2009. Gran parte del petróleo conocido de México es considerado pesado (principalmente se encuentra en la cuenca de Chicontepec al noreste de la Ciudad de México), que ha sido considerado demasiado

costoso de producir. Pero recientemente ha existido un desarrollo tecnológico, junto con la creciente demanda mundial de petróleo, lo que significa que la producción mexicana tiene el potencial de aumentar sustancialmente en las condiciones adecuadas. Los mismos argumentos aludidos sobre el petróleo pesado en México sobre lo altamente costoso y difícil de extraer, se hicieron hace diez años sobre el Esquisto en Dakota del Norte en Bakken, que ha demostrado ser uno de los campos de petróleo en tierra más prolíficos en América del Norte.

En cuanto al gas natural, las reservas probadas de gas natural en los Estados Unidos y en toda América del Norte son enormes, y la cantidad total de gas natural recuperable es aún más impresionante. La EIA (*U.S. Energy Information Administration* por sus siglas en inglés) estima que los Estados Unidos tienen 275.5 mil millones de pies cúbicos de gas natural, pero estos son reservas probadas y no totales de recuperables recursos. La cantidad total de gas natural que es recuperable en América del Norte es suficiente para proporcionar a los Estados Unidos con 175 años de gas natural al ritmo actual de consumo, para 575 años a los niveles actuales de generación de gas natural, o para uso residencial durante 857 años (Energy Information Administration, 2013, p. 10).

México cuenta hasta el momento con cerca de 12 billones de pies cúbicos de gas en reservas probadas. En realidad, con el descubrimiento del gas *shale* son 681 billones que siguen estando en gran parte sin explotar en el país.

En general, el petróleo esquisto no aporta un porcentaje tan alto como el gas lo hace en los tres países. Estados Unidos es el país más beneficiado del hidrocarburo esquisto gracias al número de pozos localizados en su territorio. En ello residió la importancia de una reforma energética en el territorio mexicano, precisamente, para expandir la producción petrolera a través de la explotación de campos no convencionales que requieren una tecnología más moderna con más capital humano lo que requiere mayor inversión por la complejidad del proceso.

Frente a un panorama cambiante en el marco energético de México y el mundo en contra del reloj por la revolución del *shale oil* y *shale gas* debido a que, como mencionamos con anterioridad, en la segunda década del siglo XXI Estados Unidos no necesitó en gran medida del petróleo mexicano ni de ningún otro país gracias a los hallazgos internos. La autosuficiencia estadounidense está surgiendo. La competitividad de México en sus exportaciones frente a la región de Norteamérica puede verse diluida debido a los bajos precios del gas principalmente en Canadá y Estados Unidos. Para darnos una idea, el gas en Texas cuesta de 4 a 5 dólares por unidad, contra 11 a 17 dólares que cuesta en el resto del mundo. Se necesita licitar y construir gasoductos que conecten con la región. PEMEX no puede con el monopolio petrolero debido a que su ineficiencia parece ser un riesgo. Se debe acotar la acción de PEMEX en la reforma, dejándolo con los pozos donde aún es eficiente (*ronda cero*).³ En las cuatro divisiones de PEMEX, éste sólo gana dinero en PEMEX exploración y producción, en los otros tres sobre refinación, gas y petroquímica pierde. Sus flujos de caja son tan altos que no solo disfrazan y absorben la pérdida de sus divisiones, también absorben huecos fiscales. Hoy en día el 35% del presupuesto federal, o sea, unos 75 mil millones de dólares anuales provienen de la renta petrolera (Nexos, Editorial, 2013, p. 26).

En el año 2012 los ingresos petroleros fueron de un billón 647 mil millones de pesos. Las actividades de exploración y producción generaron ganancias netas después de impuestos por 94 mil millones de pesos. Gas y petroquímica básica ganó mil 613 millones. Petroquímica perdió 11 mil millones, mientras que refinación perdió 102 mil millones. El corporativo y otras subsidiarias tuvieron una ganancia neta consolidada de 14 mil millones. Los impuestos petroleros percibidos por el gobierno mexicano en ese año fueron de 903 mil millones de pesos. Con estos números, podemos observar que

³ De acuerdo a la reforma, la *ronda cero* consiste en el privilegio que PEMEX tendrá en un periodo inicial para gozar del derecho de elegir los campos que desea explorar y explotar cuyo alcance deberá determinar la Comisión Nacional de Hidrocarburos.

solo funciona la parte de exploración y producción (crudo) y la recaudación tributaria.

Aunado a esto, el factor de eficiencia en PEMEX no es tanto la capacidad extractiva, sino la suerte de contar con pozos de fácil extracción cuyo costo es de 6.84 dólares por barril, unidad que se vende en el mercado mundial arriba de 102 dólares en 2012. Por lo tanto, es preciso mencionar que aunque PEMEX maneje altos números y ganancias millonarias, como cualquier otra empresa petrolera, lo hace porque PEMEX ha tenido la oportunidad de contar con yacimientos vastos de petróleo convencional. Con las líneas anteriores asumimos que si bien PEMEX tiene un superávit cuantioso en la división de exploración y producción, esto forma parte de una actividad relativamente fácil y bastante remunerativa.

Durante la última década, PEMEX ha bajado su producción y venta de crudo en un millón de barriles, pero su renta se ha mantenido debido al constante aumento del precio del petróleo. En el supuesto de que la apertura del petróleo en México sea muy fructífera, todo barril o pie cúbico extraído del subsuelo deberá pagar el 50% de su valor de mercado. Como alternativa, existen dos grandes cambios donde se podría involucrar la inversión privada:

- Contratos, mayoritariamente de riesgo en modalidades extractivas que PEMEX no domina como lo son; *shale* o *lutitas*, aguas profundas y otros campos no convencionales.
- Apertura a la inversión privada en todo el ciclo de producción industrial y comercialización donde PEMEX pierde como lo es en; refinación, gas, petroquímica y distribución(2013, p. 27).

Con la apertura a la inversión, se podrá avanzar a una maximización de la producción de bienes derivados del petróleo, ya que PEMEX no ha podido hacer rentable la petroquímica. También, a diferencia de los gasoductos donde puede invertir quien lo considere oportuno, en los oleoductos sólo puede invertir PEMEX.

La reforma energética está ligada fuertemente a la reforma fiscal con la que se pretende cambiar la estructura tributaria de la paraestatal.

Ninguna política de apertura en el petróleo puede funcionar sin una cuestión de transparencia de precios y subsidios. De igual manera la reforma fiscal es pertinente para desprestrolizar las finanzas públicas.

La reforma debe perseguir algunos objetivos como los siguientes: garantizar la seguridad energética del país a largo plazo (algunos estadistas, han previsto que al ritmo actual de extracción, las reservas convencionales se agotarán en 10 años); construir instituciones reguladoras autónomas que sustituyan gradualmente la intervención directa del Estado; establecer incentivos claros para todos los actores involucrados; lograr eficiencia en la asignación y uso de los recursos; aprovechar los recursos racionalmente; vincular la industria petrolera con el resto del mercado; controlar las afectaciones ambientales que implica la extracción del petróleo; y proveer precios competitivos para los consumidores.

Según Adrián Lajous (2013, p. 29), la importación estadounidense de hidrocarburos líquidos disminuyó 40% entre 2005 y 2012, y la de gas natural en 60% entre 2008 y 2012. En el 2012, Canadá exportó a Estados Unidos 2.6 millones de barriles diarios, 3.5 veces más que las exportaciones mexicanas a ese mismo país. En ese mismo año, la exportación mexicana de hidrocarburos cayó de su máximo histórico, de un millón 800 mil barriles pasó a 735 mil. Asimismo, las importaciones de gas natural que efectuó México fueron de 2.1 miles de millones de pies cúbicos diarios, cifra que equivale al 45% de la producción nacional de gas seco.

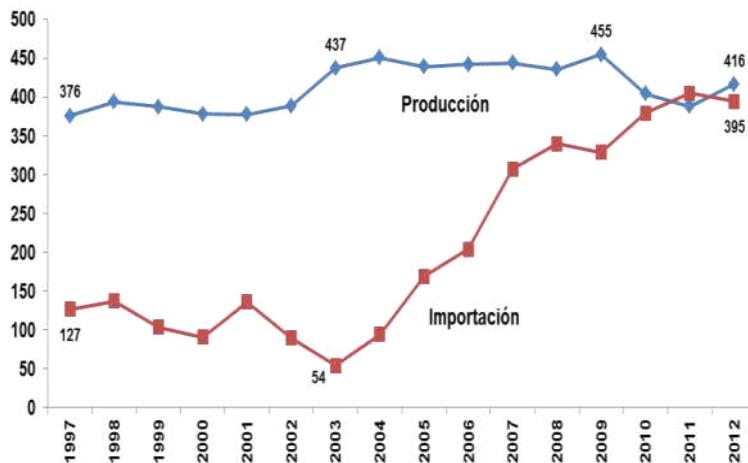
Lajous menciona que probablemente una amenaza para las exportaciones mexicanas será el gasoducto de Keystone XL de gran diámetro y con una capacidad de transporte de 830 mil barriles diarios que va desde Hasrdisy, Canadá, a Steel City, Nebraska. El ducto, de ponerse en marcha en 2015, ampliaría la capacidad de transporte Cushing (Oklahoma) de crudo ligero de Bakken (Dakota del Norte) además de que permitiría llevar a la costa del Golfo unos 500 mil barriles diarios de crudo pesado canadiense.

Lajous brinda una posible alternativa, de ampliar la red de ductos con América del Norte, ya que su gas natural tuvo una reducción mayúscula de precios respecto al petróleo y otros líquidos del mundo.

Adicionalmente, resulta más económico aprovechar la libre exportación de gas natural gracias al TLCAN. Actualmente las redes que conectan el transporte y distribución de los hidrocarburos dentro de la república Mexicana no son eficientes. Por ello, transportistas privados y otros intereses dentro de PEMEX se benefician ampliamente de la ineficiencia de la red logística de productos petrolíferos.

En la cuestión de refinación, México importa el 40% de la gasolina consumida, pero de acuerdo con el análisis de Lajous, seguirá importando más. En Estados Unidos, entre 2008 y 2012, las exportaciones de gasolina se triplicaron gracias a su eficiencia productiva, cosa que México no ha logrado. Como hemos hecho énfasis, la industria de refinación de México es una de las peores manejadas en el mundo. Ejemplo de ello puede ser observado en el siguiente gráfico.

Tabla 3: Miles de barriles diarios



Fuente: Sistema de Información Energética.

Algunas de las propuestas de Lajous, fueron insinuadas por la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), por medio de un documento titulado “Méjico: Mejores políticas para un desarrollo incluyente”. Que en su apartado 18 habla de la política energética que el país deberá enfrentar en su futuro

próximo. Este trabajo fue entregado en septiembre del 2012, al entonces Presidente electo, Enrique Peña Nieto, con el fin de impulsar el crecimiento y desarrollo del país.

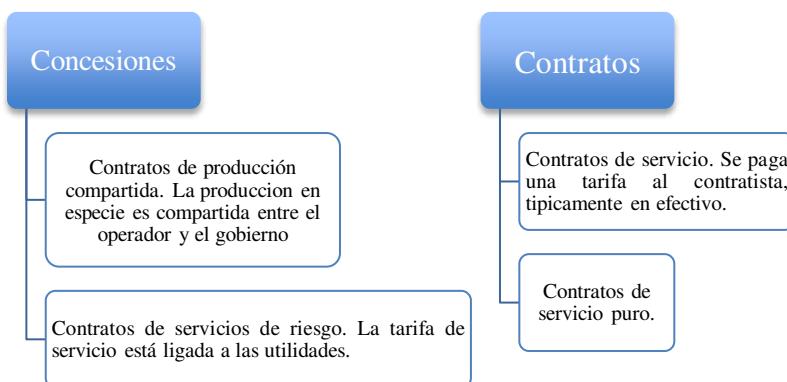
En un análisis comparativo, donde podremos observar los inmensos desperdicios presupuestarios y económicos de México, es el del caso de *Marathon*, quien compró una refinería a BP en octubre de 2012 en el estado de Texas con el propósito de expandir la capacidad productiva de esta misma. *Marathon* programó invertir 850 millones de dólares en los próximos 5 años para cumplir su objetivo, el cual busca exportar a países de América Latina, incluyendo a México. Ese monto de inversión representa tan solo el 7% de la inversión que se estimó para Tula que era de 12 mil millones de dólares, la cual ha obtenido pocos resultados, a diferencia de la refinería de los Estados Unidos (Lajous, 2013, p. 28).

Con el panorama anterior podemos reiterar nuevamente la deficiencia de PEMEX en la producción petrolera. Por eso y debido a la importancia de un modelo reformista de la industria petrolera en México, vamos a evaluar cómo son los cambios generales que una paraestatal debe de efectuar con el propósito de incorporar una estructura aperturista de mercado.

Funcionamiento de las empresas petroleras en el mundo

En el marco de apertura a la inversión en el ramo petrolero hay algunas reglas que deben ser establecidas para tener éxito. Por ejemplo, si un Estado implementa un régimen fiscal confiscatorio, la inversión difícilmente llegará, y por lo tanto no se producirá petróleo ni habrá maximización de la renta petrolera. La combinación de altos costos de inversión con altos niveles de riesgo ha generado que la mayor parte de los proyectos ahora se ejecuten por consorcios múltiples de operadores. Las compañías petroleras más grandes y exitosas actualmente comparten tecnología de punta y se asocian para explotar diferentes yacimientos, de este modo se reducen riesgos. Esta dinámica de cooperación y competencia ya es característica del funcionamiento actual del sector petrolero y gasero en el mundo (IMCO, 2013, p. -21-26).

Tabla 4: Esquema de contratación internacional en la industria petrolera



Fuente: Elaboración propia.

La explotación del petróleo actualmente se hace por dos grandes regímenes, concesiones y contratos. Para México, el modelo que usará de acuerdo a lo dictaminado en la reforma será de los contratos. En términos generales, mientras mayor sea el riesgo de inversión mayor será la utilidad. Partiendo de esa premisa, existen tres elementos que influyen en la maximización de la renta petrolera en general:

- Regalías: Primer pago que realiza el operador: Se determina con base en la cantidad y el valor del petróleo producido. Siendo un porcentaje fijo, o a escala móvil calculada a partir del grado de rentabilidad del proyecto. El total de las ganancias menos las regalías equivalen al ingreso neto.
- Deducciones o recuperación de costos: Se deducen los costos de operación, depreciación, amortización y agotamiento, así como los costos intangibles de la perforación. En el caso de contratos de producción compartida esta modalidad tiene un límite. Al ingreso neto menos la recuperación o la deducibilidad de costos se le denomina ingreso gravable.

- Esquema fiscal; En esta fase se establecen impuestos con tasas gravables. En el caso de un contrato de producción compartida, posterior a la deducibilidad de costos se hace un reparto de utilidades (*profit oil split*), y sobre el monto restante se establecen diferentes impuestos.

El sector energético, al ser un área clave para el desarrollo internacional, involucra diversas variables de índole mundial como las hemos venido mencionando. Este mismo sector, se encuentra íntimamente relacionado con la geopolítica internacional, la diplomacia y las fricciones políticas.

El Instituto Mexicano de la Competitividad (2013, p. 21-26) menciona que para el análisis reformista de un país en materia energética, lo primero que se debe de hacer es transferir el control de las reservas a órganos reguladores autónomos, separar las finanzas de la empresa con las del presupuesto del Estado e introducir una disciplina del mercado al abrir la competencia. El éxito de la instrumentación de una reforma energética, radica en la fortaleza institucional en el país. Se debe de tener un sistema político fuerte que brinde el suficiente Estado de Derecho para regular el régimen económico del país.

Después de un breve análisis de las sugerencias que un marco restrictivo debe de hacer al momento de abrir sus puertas a la inversión en petróleo, continuaremos con el análisis de lo que implica la reforma energética aprobada en el 2013.

Reforma Energética 2013 en México

Esta reforma, que durante su negociación causó diversas polémicas, así como también confrontación entre diversos sectores del país, se perfila como necesaria para competir frente a un panorama cambiante en el marco energético de México y el mundo.

La reforma que fue aprobada el 11 de diciembre de 2013, destaca varios puntos importantes, que aquí analizaremos, después de haber explicado de manera general la situación previa en el mundo y en México antes de la reforma. Fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 20 de diciembre de 2013.

Rescatamos los siguientes puntos como los esenciales en materia petrolera derivados de la reforma:

1. Pemex se convertirá en una empresa productiva del Estado, cuya operación se sustentará en criterios de eficiencia, productividad y transparencia con base en las mejores prácticas de su sector respectivo. De esa manera, PEMEX podrá celebrar contratos con particulares bajo el nuevo marco legal vigente. Está demás decir que los recursos del subsuelo seguirán siendo de la nación.
2. Se da la exclusión del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM) en la participación del Consejo de Administración de Pemex, como consecuencia desaparecerá su influencia en las decisiones que tome en el futuro este órgano. El Consejo se conformará ahora por cinco consejeros del gobierno federal, incluyendo el secretario de Energía (quien gozará de un voto de calidad⁴) y cinco consejeros independientes. Por otro lado, los derechos laborales de los trabajadores actualmente enrolados en la plantilla de Pemex y sus subsidiarias serán respetados (Centro de Investigación para el Desarrollo, 2013, p. np).
3. Se “despetrolizan” las finanzas públicas, debido que se establece que Pemex transferirá de sus ganancias máximo un 4.7% al Presupuesto de Egresos de la Federación.
4. En materia de exploración y extracción de hidrocarburos, se decretaron cuatro modelos contractuales básicos. Algunos de éstos podrían ser: 1) de servicios (con pagos en efectivo); 2) de utilidad compartida (con pagos hechos con un porcentaje de la utilidad aún no establecido formalmente); 3) de producción compartida (con pagos hechos con un porcentaje de la producción aún no establecido formalmente); 4) licencias (con pagos hechos por medio de la transmisión onerosa de los hidrocarburos, una vez extraídos éstos del

⁴ Voto de calidad: denominado también preponderante o decisivo, es el que corresponde al presidente de una corporación local, para resolver en caso de empate. De producirse el empate se efectuará una nueva votación, y si persistiera el mismo, decidirá el voto de calidad del presidente.

- subsuelo). También se podrá crear una fusión entre dos o más de estas cuatro modalidades.
5. Algunos de los órganos reguladores de energía en México fueron modificados en cuanto a sus funciones, así como también reforzados para cumplir con la necesidad de regular la entrada de inversión a México en el sector energético. La **Secretaría de Energía** (SENER) tendrá la facultad de otorgar permisos para el tratamiento y refinación de petróleo, así como para el procesamiento del gas natural. Es decir, una vez extraídos del subsuelo, los hidrocarburos pueden ser vendidos a fin de ser procesados, incluso dentro de territorio nacional. En cuanto a la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público** determinará las condiciones sobre los términos fiscales de los contratos y las licitaciones en exploración y explotación de hidrocarburos que expida la SENER. Por otra parte, la **Comisión Nacional de Hidrocarburos** fungirá como el cerebro técnico que brindará asesoría a la Secretaría de Energía. Además, podrá autorizar la realización de las licitaciones, la asignación de ganadores y la suscripción de los contratos para exploración, y la explotación de hidrocarburos, también supervisará y regulará los contratos. La **Comisión Reguladora de Energía** tendrá facultades respecto al otorgamiento de permisos relativos al almacenamiento, transporte, distribución de los hidrocarburos. El Ejecutivo tiene que crear el organismo público descentralizado denominado **Centro Nacional de Control del Gas Natural**, cuya tarea será regular la operación del sistema nacional de ductos de transporte y almacenamiento.
6. PEMEX someterá a la consideración de la Secretaría de Energía, dentro de un plazo de 60 días tras la aprobación de la reforma, cuáles son las áreas en exploración y los campos en producción que aún hoy el organismo descentralizado esté en capacidad de operar, a través de asignaciones. La SENER contará con un plazo de 180 días naturales para dar su veredicto. Lo anterior, como antes lo dijimos, es conocido como la Ronda Cero. También, PEMEX podrá continuar

- trabajando en proyectos vigentes en exploración por un plazo de tres años, prorrogables a dos años más.
7. Se compromete al Ejecutivo Federal quien debe proponer al Congreso un programa de sustitución de subsidios generalizados por uno de subsidios particulares en el rubro de hidrocarburos.
 8. Creación del **Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo** el cual recibirá todos los ingresos, con excepción de los impuestos. Este fondo deberá transferir recursos de 10% al Sistema de Pensión Universal, de 30% para las inversiones en infraestructura y hasta 10% por ciento para la formación de capital humano en universidades y postgrados. El fideicomiso se constituirá en 2014 para comenzar a operar en 2015. Servirá como un fideicomiso público con el Banco de México como fiduciario. Dicho fondo integrará un Comité Técnico conformado por los secretarios de Hacienda, Energía y el gobernador del Banco de México, así como cuatro miembros independientes que serán nombrados por el Presidente de la República, con el consentimiento de aprobación de la Cámara de Senadores. El presidente del Consejo Técnico será el secretario de Hacienda.
 9. En materia ambiental es introducido el concepto de “sustentabilidad” para que en el desarrollo económico se tome en cuenta el entorno ecológico. En las leyes secundarias, el Congreso deberá crear la **Agencia Nacional de Seguridad Industrial y Protección al Medio Ambiente del Sector Hidrocarburos** como un órgano administrativo desconcentrado de la SEMARNAT, con autonomía técnica y de gestión (Excélsior, 2013, p. np).

Comparación entre PETROBRAS y PEMEX

Para iniciar el estudio comparativo entre las dos empresas petroleras, es necesario precisar que hay algunas similitudes entre ambos países, lo cual nos permite escoger en términos comparativos un caso

Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 adecuado de estudio. Algunas de las características similares entre Brasil y México pueden ser las siguientes:

- Son los dos países más poblados de América Latina.
- Ambos países tienen mercados internos grandes.
- El ingreso per cápita en cada país es similar.
- La corrupción es un problema generalizado en los dos gobiernos.
- Los rezagos educativos en ramas técnicas son grandes, sobre todo comparados con los países industrializados e incluso con los países emergentes de Asia.
- Durante la posguerra ambos países implementaron la estrategia de desarrollo vía la sustitución de importaciones, logrando así altas tasas de crecimiento en los años sesenta y setenta.
- Los dos padecieron fuertes crisis económicas en los ochenta y adoptaron políticas de ajuste neoliberales durante los noventa.
- Uno de los aspectos más importantes es que PETROBRAS también fue un monopolio estatal.

El éxito de PETROBRAS se ha consolidado desde años atrás, como antecedente del auge de la economía brasileña en la actualidad. PETROBRAS fue fundada por el Presidente Getulio Vargas en los años cincuenta. Generalmente era una empresa sin mucho éxito para encontrar yacimientos petroleros vastos, hasta hace varias décadas, la empresa no era nada exitosa. A diferencia de PEMEX que realizó trabajos de exploración significativos a finales de los años sesenta y principios de los setenta, cuyo resultado fue el descubrimiento de yacimientos al Sur de México (Flores, Musacchio , 2011, p. np).

Una de las grandes diferencias entre las dos empresas puede ser que PETROBRAS no ha estado íntimamente relacionada con la trayectoria del movimiento obrero en el sector petrolero brasileño. A diferencia de PEMEX que sí lo ha estado desde los años treinta.

Otra de las diferencias estructurales entre ambas empresas es que en el caso brasileño existió hace mucho la escasez de petróleo en el

Debate Económico

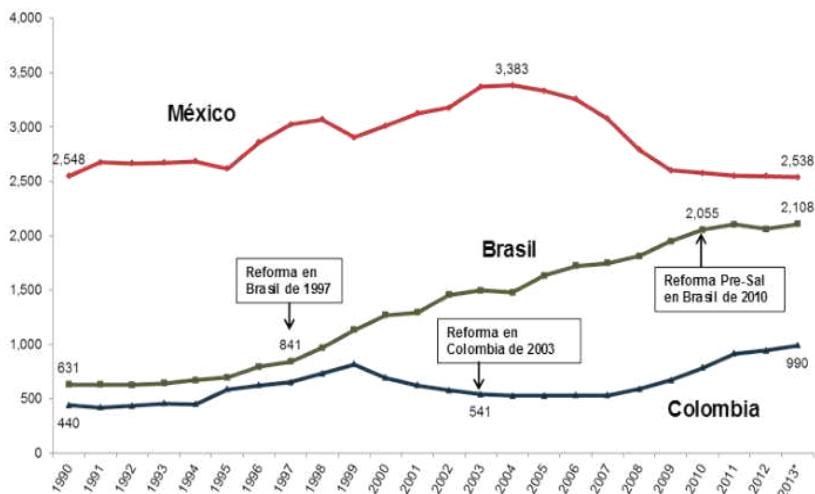
territorio del país sudamericano, esto influyó en el grado de atención por parte del gobierno a la necesidad de adquirir tecnología para operar en lugares cada vez más inhóspitos. Sobre todo a raíz del incremento en los precios del petróleo durante los años setenta. Esta diferencia fundamenta la posible explicación de por qué México no empezó una fase tecnológica como la que Brasil implementó décadas atrás. México gozó durante muchos años de yacimientos petroleros importantes que permitía la expansión del mercado, incluso con el *boom* petrolero en los setentas, mientras que las reservas brasileñas en ese mismo periodo decaían.

Ahora, México está padeciendo la misma fase que Brasil vivió hace más de una década. Por ello, la importancia de la necesidad de transferir tecnología, como parte de un desfase tecnológico que hoy en día México vive por la incapacidad de explorar campos no convencionales, que requieren de un mayor conocimiento y maquinaria especial.

Aunque el problema de la producción actual puede ser vinculado con la falta de tecnología en PEMEX y el declive de los yacimientos principales de la nación norteamericana. Otro mal menor pero que hay que tomar en consideración es el rendimiento de sus trabajadores, en gran parte por el control sindical de PEMEX. Dicho sindicato impide que los trabajadores sean transferidos de regiones con baja productividad a otros sitios más prometedores (ni mucho menos que se disminuya el personal excedente). Petróleos Mexicanos mantiene un alto índice de personal contratado, del cual al menos 81.7 por ciento pertenece al sindicato, genera importantes pasivos laborales y reporta un bajo rendimiento operativo. Al cierre de 2012, la empresa registró poco más de 151 mil trabajadores, entre sindicalizados, de confianza y transitorios, que se desempeñan en sus cuatro organismos subsidiarios. De acuerdo al Centro de Investigación para el Desarrollo -CIDAC-, hace un estudio que demuestra que Pemex mantiene el índice más bajo de producción en relación con sus empleados con un promedio de casi 24.5 barriles diarios por persona ocupada, mientras que Statoil registra al menos 78.4; Ecopetrol (Colombia), 76.4, y ExxonMobile, 55.1 (González, 2013, p. 13). Por ende, los problemas generados de mano de obra calificada y eficiente, y de tecnología de

Tendencias regionales e internacionales en la Reforma Energética de 2013 punta para operar a niveles similares a la par de las mejores compañías internacionales, resultan ser exorbitantes. En la siguiente gráfica observaremos cómo se ha comportado la producción en Colombia, Brasil y México. Es preciso destacar que los dos primeros países incrementaron su producción en los últimos años a diferencia de PEMEX, a pesar de que ésta última tiene más empleados.

Tabla 5: Comparación Brasil, México y Colombia; capacidad productiva



Fuente: Gobierno de México.

Como un marco de soluciones podemos observar que algunos autores han comentado cuestiones como las siguientes: Primero, la mayor parte de las tecnologías de punta para la exploración y producción de crudo están disponibles libremente en el mercado. En efecto, las empresas petroleras internacionales como Chevron, Exxon o Shell contratan a empresas especializadas en servicios específicos como Schlumberger o Transocean, cuestión que puede hacer PEMEX en casos específicos. Segundo, la mano de obra calificada es un beneficio muy amplio para las compañías petroleras. Un geólogo experimentado puede encontrar petróleo leyendo el mismo mapa donde un colega menos capacitado fracasó. Dicho punto se vincula con la capacidad del recurso humano para manejar la tecnología. En otras palabras, la

Debate Económico

tecnología de punta depende totalmente de la mano de obra especializada, pues es determinante en la obtención de resultados satisfactorios.

Algunas alternativas para implementar la cuestión del capital humano pueden ser:

1. Contratar a personal ya capacitado fuera del país, ofreciendo grandes sumas de dinero a cambio de contratos laborales de varios años.
2. Desarrollar el capital humano internamente. Esto consiste en contratar jóvenes talentosos, fomentar que estudien en centros académicos de alto nivel y supervisar su maduración en diferentes cargos operativos y administrativos.
3. Las compañías petroleras menos avanzadas buscan asociaciones en proyectos productivos con empresas líderes en el ramo, en espera de que sus ingenieros interactúen con los líderes del ramo y así aprendan las mejores prácticas en la industria (Flores, Musacchio , 2011, p. np).

Partiendo de las tres alternativas, la segunda puede ser descartable ya que es a largo plazo, y PEMEX necesita resultados rápidos. La segunda es muy costosa pero rápida, aunque los expertos que traería servirán para campos no convencionales cuya inversión es sumamente cuantiosa. Por lo tanto, creo que es más viable la última, en la que al compartir riesgos, PEMEX puede llegar a desarrollar la capacidad de conocimiento a través del aprendizaje y trabajo conjunto.

De esa forma, el comparativo que hemos hecho entre PEMEX y PETROBRAS, nos ayuda a encuadrar cómo la reforma energética es importante para cambiar el rumbo de PEMEX con resultados positivos. El aprendizaje que podemos adquirir sobre la empresa brasileña es vasto, pues las circunstancias son similares, la única diferencia importante puede ser precisamente que México tiene el tiempo en contra, ya que está muy rezagado en comparación a otros países. La correcta implementación de la reforma podrá ofrecernos un cambio en la industria petrolera de México.

En resumen, podemos insistir que el panorama internacional tiene mucho que ver con la preocupación de una reforma doméstica en México en el ramo petrolero. Como ya hemos mencionado, la revolución energética que se vive en México y el mundo es fundamental. El declive de la capacidad productiva de petróleo en territorio nacional es otro hecho que nos debe de alarma. Es natural que los yacimientos que en algún momento fueron claves para el desarrollo del país se agoten, más, tratándose de un recurso no renovable como lo es el petróleo. Por lo tanto, esta revolución energética que se vive a nivel global debe de incentivar a México para el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías y estrategias que son implementadas en otros países.

Conclusiones

Concluimos que PEMEX requiere de tecnología nueva y capital humano. Con base en el aspecto tecnológico afirmamos que debido a la nueva tecnología que se necesita para yacimientos no convencionales es prudente aprender a través del trabajo conjunto con empresas extranjeras. Con ese esquema se podrá no sólo tener la tecnología adecuada, sino también aprender del personal extranjero quien utiliza esa tecnología que no resulta tan fácil de manejar. PEMEX podrá seguir explotando los yacimientos convencionales que aún son redituables para la empresa. Es necesario saber que la inversión extranjera no viene a tomar todas las actividades y yacimientos que PEMEX hoy en día trabaja, más bien, viene a llenar esos espacios vacíos que la paraestatal deja, como lo son en: refinación, gas, distribución, etc.

En definitiva, podemos resaltar algunas cuestiones como: el agotamiento de los yacimientos convencionales, la corrupción interna de la paraestatal, la incapacidad de explotar los pozos no convencionales y el alto monto de inversión que se necesita para adentrarse a explotar el mercado no convencional de hidrocarburos. Las anteriores razones nos explican por qué de alguna manera la reforma energética podría cumplir con el objetivo de responder a los problemas actuales de la paraestatal y llamar a la inversión privada

para reducir costos y riesgos con el propósito de expandir la producción petrolera en México en el marco de campos no convencionales.

Alguno de los retos que la industria petrolera en México podrá enfrentar pueden ser los siguientes:

- Desarrollo de la infraestructura en refinerías, almacenamiento, distribución.
- Certidumbre jurídica y transparencia en los contratos en que las empresas privadas participarán.
- Transición de PEMEX como empresa eficiente y productiva.
- Fortalecimiento exitoso de los actuales y nuevos agentes reguladores: CRE, CNH, SENER, etc.
- Política de subsidios (aún no enviada por el Ejecutivo al Congreso).
- Sustentabilidad del recurso no renovable.
- Adquisición de nuevas tecnologías, sobre todo, las que no impacten al medio ambiente.
- Mejoramiento de la industria de refinación y petroquímica.
- Diversificación de las exportaciones de hidrocarburos mexicanos a otros continentes como Asia y Europa.
- Desarrollo e inversión en energías renovables.
- Fomento en las relaciones con los países vecinos y Norteamérica, quienes son pioneros en la revolución de yacimientos no convencionales.

Los tiempos que le tocará vivir a la industria energética de México serán parte de una etapa, sin duda, de las más influenciadas por el factor internacional. La revolución energética en el mundo es un hecho y México debe adaptarse a la situación. Además que esto también resulta necesario por la situación de baja productividad de la empresa debido al agotamiento de los yacimientos convencionales.

Bibliografía

- Boué, J. (2013). Cuidado con la renta. *NEXOS*, num. 426, vol. XXXV.
- Editorial. (2013). ¿Adiós PEMEX?, *NEXOS*, num. 426, vol. XXXV.
- Editorial. (2013, 11 de diciembre). Los 25 puntos finos de la Reforma Energética. *Excélsior*.
- Flores, F. y Musacchio, A. (2011, agosto). ¿Qué tiene PETROBRAS que no tiene PEMEX?, *Nexos*.
- Francisco, M. (2013) "Los errores que no debe repetir la reforma energética", FORBES México. (Consultado el 23 de abril de 2014). <http://www.forbes.com.mx/sites/los-errores-que-no-debe-repetir-la-reforma-energetica/>
- González, N. (2013, 17 de julio). La nómina de PEMEX, el doble de la de PETROBRAS. *Milenio*.
- Gobierno de México. (2014) Sistema de Información Energética. (Consultado el 21 de abril de 2014).
<http://presidencia.gob.mx/reformaenergetica/#!diagnostico>
- Lajous, A. (2013, junio). El futuro nos alcanzó, *NEXOS*.
- Ortega, R. (2012). *El petróleo en México: una industria secuestrada*. México: Porrúa.
- Ver. Petróleos Mexicanos. Acerca de contratos integrales EP. Contratos integrales de exploración y producción. (Consultado el 23 de abril).
<http://contratos.pemex.com/acerca/Paginas/default.aspx>
- Ver. Gobierno de los Estados Unidos de América. (2013) Administración de Información Energética, Departamento de Energía, EUA.
- Ver. Centro de Investigación para el Desarrollo. 2013. *Reforma Energética: Los 25 puntos más importantes*. México: CIDAC.
- Ver. Energy Information Administration. (2013) *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment*

of 127 Shale Formation in 41 Countries Outside the United States. Washington, D.C.

Ver. Insitute For Energy Research. (2011) *Notrh American Energy Inventory: December 2011.* 2011. USA: IER.

Ver. Instituto Mexicano para la Competitividad. (2013) *Nos cambiaron el mapa: México ante la revolución energética del siglo XXI.* México: IMCO.

Ver. U.S. Energy Information Administration (EIA). (2014)
<http://www.eia.gov/>

Recibido: Septiembre 2015

Aceptado: Noviembre 2015

Las cajas populares de ahorro en la economía de México, 2006-2014

E. Figueroa Hernández¹, L. E. Espinosa Torres, O. Ramírez Abarc y
L. Godínez Montoya

Resumen

En este trabajo de investigación, el objetivo consistió en analizar la importancia que tienen las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular, así como las principales variables macroeconómicas en el crecimiento económico de México, 2006-2014. Para ello, se elaboró un modelo de regresión lineal múltiple. Las conclusiones fueron que el número de Sociedades de Crédito y Ahorro Popular influyen positivamente en el crecimiento económico en México, sin embargo, esta contribución resultó poco significativa.

Palabras clave: *Cajas populares de ahorro, inflación, desempleo, tasa de interés, crecimiento económico, modelo econométrico.*

Clasificación JEL: *C01, G21, O40*

¹ Profesores de tiempo completo del Centro Universitario Texcoco-Universidad Autónoma del Estado de México.

Abstract

In this research, the aim was to analyze the importance of Cooperative Savings Societies and Popular Loan's, as well as the main macroeconomic economic growth variables in Mexico for 2006-2014. For this, a multiple linear regression model was developed. The conclusions were that the number of Cooperative Savings Societies and Popular Loan's had a positive influence on the economic growth in Mexico, however, this contribution was not as significant as expected.

Key words: *Popular saving accounts, inflation, unemployment, interest rate, economic growth, econometric model.*

JEL Classification: C01, G21, O40

Introducción

En la literatura económica actual existe una preocupación muy importante por explicar los efectos que tiene el desarrollo del sistema financiero sobre el crecimiento económico, y el porqué de las diferencias en el desarrollo de los mercados financieros. Si bien la causalidad entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico ha generado debates entre los economistas, desde hace tiempo, no se puede negar la existencia de una relación entre ambas variables. Así lo demuestran varios autores como Schumpeter (1911), Cameron, *et. al.* (1967), Goldsmith (1969), McKinnon (1973), King y Levin (1993a); De Gregorio y Guidotti (2001), Arestis, Luijten y Luijten (2004), entre otros, los cuales han rechazado la idea de que el nexo entre finanzas y el proceso de crecimiento económico pueda ser ignorado. Una correlación positiva entre estas dos variables debería influir sobre las decisiones de los *policy-makers* y orientar sus políticas económicas hacia el desarrollo de los mercados financieros. Además, durante los 90's y principios del 2000 se produjeron numerosas crisis financieras (México, Este Asiático, Rusia, Turquía y Argentina) cuyo epicentro fueron economías emergentes, y sus

consecuencias se propagaron de la misma manera, sobre otros países. La estabilidad financiera es una de los pilares fundamentales sobre los que se tiene que construir un sistema financiero con el objetivo de evitar o suavizar las consecuencias de las crisis y su propagación hacia otras economías. Además, en las economías latinoamericanas, la limitación del acceso a la financiación del sector privado es uno de los problemas que aún permanecen sin solucionar, y que se encuentra directamente relacionado con el desarrollo del sistema financiero (Terceño y Guercio, 2011).

Desarrollo financiero y crecimiento económico

La relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico es objeto de estudios e investigaciones y presenta una literatura amplia, con vínculos, técnicas econométricas distintas y una gran variedad de enfoques. El estudio de King y Levine (1993), reveló que el desarrollo financiero determina el crecimiento económico. Mediante la interacción entre indicadores de desarrollo financiero y de crecimiento de la economía, demostraron que el buen desempeño de los indicadores de desarrollo financiero refuerza el crecimiento de la economía. Berthelemy y Varoudakis (1996), por su parte, interaccionan el sector financiero y el real; concluyen que el financiero influye de manera positiva en la eficiencia del capital y en el sector real, mediante el proceso acumulativo de los volúmenes de ahorro. Rajan y Zingales (1998), muestran como los sistemas financieros más desarrollados ayudan a eliminar las imperfecciones existentes. Los resultados son consistentes con la literatura referente a que un mayor desarrollo financiero reduce los costos de financiamiento y tienen un impacto positivo sobre la inversión y el crecimiento económico (Martínez, 2012).

En un mundo globalizado y en particular con megafusiones en el sector bancario, no se puede ni se debe olvidar al pequeño ahorrador, a la familia, y la microempresa. El desarrollo económico de cualquier país se justifica por la satisfacción de las necesidades de sus habitantes, no simplemente por su tamaño. La penetración de la banca

en todos los estratos de la población es un reto para las instituciones, un servicio para el usuario y un beneficio para el país. La bancarización en todas sus formas es, en última instancia, ahorro y, por lo tanto, crédito a la economía para aumentar su potencial de crecimiento. En muchos países se tiene la cultura del ahorro, como es el caso de la sociedad española que se caracteriza por contar con una arraigada cultura del ahorro que, en buena medida, tiene su origen en las decisiones de las familias (Sánchez, 2009).

La inclusión financiera en México

La composición del sistema financiero es muy diferente entre los países. En Argentina, Brasil, Colombia y México, todos los sectores tienen una participación relativamente similar. Sin embargo, en Chile y en Perú predomina el mercado bursátil y en Venezuela el mercado de bonos, que es el que tiene una participación superior a la de los otros componentes del sistema financiero (Terceño y Guercio, 2011).

En México, la inclusión financiera se define como el acceso y uso de servicios financieros formales en el marco de una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población (Acuerdo por el que se crea el Consejo Nacional de Inclusión Financiera, CONAIF, Diario Oficial de la Federación, México, 3 de octubre de 2011). La inclusión financiera tiene cuatro dimensiones fundamentales: i) acceso, que se refiere a la infraestructura financiera disponible para brindar servicios y productos financieros, tales como sucursales, cajeros automáticos, terminales puntos de venta, banca móvil y banca por Internet; ii) uso, relativo al número de productos financieros accesibles a las personas, tales como, cuentas de ahorro, de cheques y de nómina, depósitos a plazo, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, automotrices y personales, seguros de vida, de auto, de daños y de gastos médicos, cuentas de ahorro para el retiro, entre otros; iii) educación financiera, que se refiere al conocimiento y uso responsable de los servicios y productos financieros y, iv) protección al

Las cajas populares de ahorro

consumidor, que busca la creación de condiciones más equitativas entre proveedores y consumidores de servicios financieros (CNBV, 2013).

Para el caso mexicano la falta de acceso al crédito formal en las zonas rurales es endémica. La falta de servicios financieros formales puede asociarse a problemas de acceso y de uso. El Primer reporte de inclusión financiera publicado por la CNBV (CNBV, 2009) indicó que 64.5% de todos los municipios del país no cuenta con ninguna sucursal bancaria.

La mayoría de la población de escasos recursos pretende proteger el patrimonio que ha logrado acumular. Conceptos como fondos de inversión, Cetes, Bondes, depósitos o papel comercial, son sustituidos por esquemas menos complejos y ciertamente menos productivos como pirámides, tandas, etc. Al no tener la posibilidad de acceder en forma ágil al sistema bancario, la demanda de estos servicios se ha canalizado de manera muy diversa. Algunos ahorradores quizá los más institucionales se proveen de los servicios financieros que requieren a través de organizaciones especializadas como el Patronato del Ahorro Nacional, las cajas de ahorro, o las cooperativas; y otros menos institucionales, organizan sus mecanismos de ahorro de manera totalmente informal entre sus vecinos, amigos y compañeros de trabajo. De esta misma manera a través de cajas, de cooperativas o de estructuras informales es como fluye el crédito para la mayoría de la población mexicana (Güemes, 2009).

Las entidades de ahorro y crédito popular mexicanas

En el transcurso de las últimas dos décadas el sector de las finanzas populares ha despertado un renovado y profundo interés tanto en el ámbito de la investigación académica como en el de las políticas públicas.

El sistema financiero mexicano no considera las entidades de ahorro y crédito popular como parte integral de éste. Existen leyes adicionales

a la Ley de Instituciones de Crédito, como la Ley de Organismos Auxiliares de Crédito y la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), que establecen los principios normativos correspondientes a las llamadas instituciones de la banca social (Anaya, 2006).

La LACP busca regular las dos figuras importantes que a la larga deberán adoptar las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP). Las figuras son Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP) —sin fines de lucro—, como cooperativa, y Sociedades Financieras Populares (SOFIPO) —con fines de lucro—, como sociedad mercantil. En el futuro, las instituciones del sector social adscritas al marco normativo de la LACP deberán adoptar cualesquiera de dichas figuras (Silva, 2004).

Una característica del llamado Sistema de Ahorro y Crédito Popular (SACP) consiste en que, de acuerdo con la figura legal adoptada, existe un marco normativo que las rige, así como en algunos casos (instituciones microfinancieras) es la Secretaría de Economía (SE) la entidad reguladora, en el caso de las instituciones del llamado SACP cuyos actores son uniones de crédito, sociedades de ahorro y préstamo, sociedades cooperativas, cajas solidarias y cajas populares, es la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) la que lleva la batuta (Esquivel, 2008).

Es pertinente señalar que corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) la tutela de todo el sistema financiero y que la CNBV funge, mediante la regulación prudencial, como brazo ejecutor de dicha entidad principal hacia las instituciones del SACP. La función del Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI), constituido en 2001 (Esquivel, 2007b), consiste en promover la cultura del ahorro entre la población, operar como banco o caja central del SACP y coordinar los apoyos del gobierno central para fortalecer y apoyar la institucionalización del sector (Silva, 2004).

Al hablar del SACP, se habla de un sector paralelo al Sistema Financiero Formal (SFF) que se compone de una diversidad de instituciones y que, a su vez, se divide en las llamadas Sociedades de Ahorro y Crédito Popular y las IMF, donde se encuentra una variedad de organismos, varios de los cuales se abstraen a la regulación e incluso la autorregulación. Ello da pie a confusiones, pues en la actualidad se habla del sector social o banca social, donde se incluye todo un paquete de organismos e instituciones públicos y privados que por dedicarse a mercados de nicho, sobre todo del sector popular, son llamadas instituciones de microfinanzas y éstas surgieron como microcréditos y su prioridad es combatir la pobreza y ofrecer servicios financieros a la gente de escasos recursos para que inicien un pequeño negocio (Esquivel, 2008).

El sector de cajas populares, del que da cuenta el SACP, tiene otra vocación, arraigada principalmente en movimientos de carácter religioso y filantrópico. Por otro lado, no sólo la filosofía sino la dinámica de las cajas de ahorro y crédito popular difieren de las IMF, que tienen como su mercado objetivo a los más pobres de la población. Aquellos que, de acuerdo al Banco Mundial (2007), viven con menos de dos dólares diarios y que representan en el ámbito mundial un mercado superior a los mil millones de personas. Las uniones de crédito, otros integrantes del SACP, tampoco tienen como su mercado de atención a los pobres del medio urbano y menos rural. Se tiene entonces una situación en la que la autoridad regula a un grupo de instituciones que se insertan más o menos en un determinado segmento económico, el de mediana y pequeña empresa (MYPE) (Esquivel, 2008).

Situación actual del crecimiento económico de México

Durante el cuarto trimestre de 2014, el entorno internacional presentó un deterioro importante ante la ocurrencia de dos choques. Por una parte, el precio internacional del petróleo registró una caída

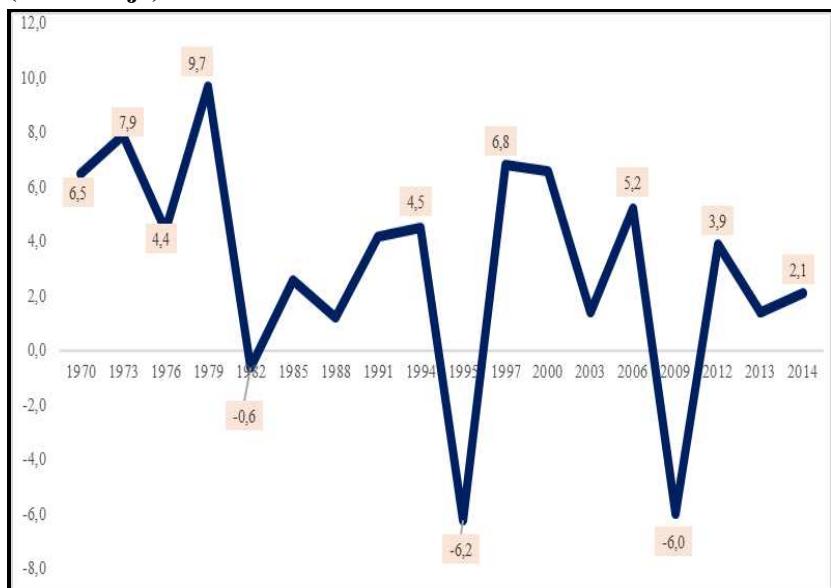
significativa y se anticipa que permanezca en niveles bajos por un tiempo prolongado como resultado, primordialmente, de factores de oferta. Por otra, se observó una apreciación generalizada del dólar estadounidense ante un ajuste de portafolio propiciado por las diferencias en el ritmo de crecimiento y en las expectativas sobre las posturas monetarias de las principales economías avanzadas. Lo anterior, aunado a la desaceleración de la economía mundial ante la debilidad prevaleciente en la mayoría de las economías avanzadas y emergentes, con la destacada excepción de la de Estados Unidos, dio lugar a un incremento en la volatilidad en los mercados financieros internacionales. Esto último acentuó las vulnerabilidades financieras de algunas economías emergentes (Banco de México, 2015).

El crecimiento económico del país presentó una modesta recuperación luego de dos años de debilidad cíclica, promediando un 1.4 y 2.1% en 2013 y 2014, respectivamente. El crecimiento estuvo encabezado por las exportaciones de las manufacturas, impulsadas en gran medida por el quinto año consecutivo de aumentos de dos dígitos en el sector automovilístico. El crecimiento ha sido más débil de lo esperado y no ha habido una conexión fuerte entre crecimiento y reducción de la pobreza. La causa de esto último puede encontrarse en el mercado laboral, dado que en los últimos años no se han creado un número suficiente de empleos que paguen un salario adecuado. También la fuerza laboral ha aumentado (debido al cambio demográfico, migración balanceada con los Estados Unidos y una mayor participación femenina en la fuerza laboral), algo que la economía no ha sabido absorber. Por el lado positivo, tanto las transferencias públicas, en particular en áreas urbanas, como un menor índice de dependencia, han contribuido a reducir la pobreza. El sólido crecimiento de Estados Unidos apuntalará un continuo y fuerte desempeño por parte de las exportaciones manufactureras que, se espera, derive en una recuperación gradual de la inversión y el consumo privados. Anticipándose a una baja más duradera en el precio del petróleo, el gobierno anunció recortes equivalentes al 0.7% del PIB para el presupuesto de 2015, y ya planea un recorte adicional en el gasto público para 2016. El menor gasto público tendrá un efecto

Las cajas populares de ahorro

desacelerador sobre el ritmo de crecimiento económico, a pesar de la confianza que la disciplina fiscal inculca en los agentes económicos. Aunado a lo anterior, se espera que la actividad económica se acelere generando que el PIB se fortalezca desde 2.9% en 2015, hasta 3.5% en 2017 (Banco Mundial, 2015).

Gráfica 1. Tasa de crecimiento económico en México, 1970-2014 (Porcentaje)



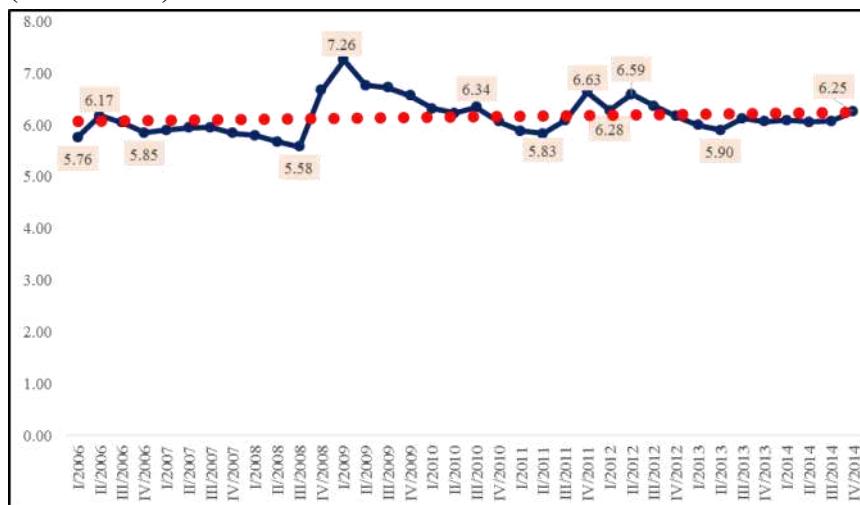
Fuente: elaboración propia con información del Banco Mundial, 2015.

En la gráfica 1, se puede observar el comportamiento irregular del crecimiento económico de 1970 a 2014, sin embargo, hay que destacar los años de 1982, 1995 y 2009 que presentaron tasas negativas de 0.6, 6.2 y 6.0% respectivamente, las cuales corresponden a las crisis económicas que ocurrieron en esos años.

Con respecto al tipo de cambio y debido al incremento en la volatilidad financiera internacional, los mercados en México también se vieron afectados. En el cuarto trimestre, el peso registró una depreciación y el índice de la Bolsa Mexicana de Valores revirtió las ganancias observadas en el trimestre previo. Al respecto, cabe

destacar que, si bien dichos movimientos se han dado de manera ordenada, no se puede descartar la posibilidad de ajustes adicionales en los mercados financieros nacionales. El deterioro en el entorno externo, así como esta evolución de los mercados financieros en México, hizo evidente que era necesario un eventual ajuste en la postura macroeconómica en el país. Ello debido a que este cambio facilitaría la transición de la economía mexicana a una nueva circunstancia externa y contribuiría a evitar una posible situación de astringencia financiera derivada de dudas en torno a la sostenibilidad de la deuda pública y/o de las cuentas externas (Banco de México, 2015).

Gráfica 2. Comportamiento del tipo de cambio real, 2006-2014 (Pesos/dólar)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Diputados. Indicadores macroeconómicos, 1980-2012.

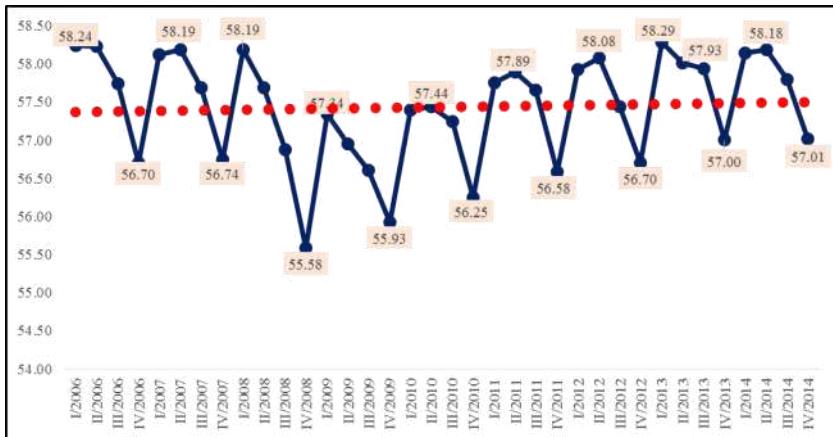
El tipo de cambio real como se puede observar no ha variado significativamente a excepción del primer trimestre de 2009, que aumentó a 7.26 (derivado de la última crisis económica y financiera mundial), manteniéndose prácticamente una tendencia constante en el periodo de 2006-2014 (gráfica 2).

Las cajas populares de ahorro

En el periodo de estudio, el tipo de cambio se ha mantenido más o menos estable pese a la turbulencia de otras economías emergentes. México goza de una credibilidad en relación con sus políticas públicas, la cual le permite preservar una política monetaria favorable durante la recuperación de su economía, sin comprometer el objetivo de inflación de 3.0% (OCDE, 2015).

El comportamiento del salario mínimo real general trimestral de 2006-2014 ha presentado pequeñas oscilaciones (entre 55.58 – 58.29 pesos diarios), lo cual concuerda con la línea de tendencia, la cual se ha mantenido prácticamente constante (gráfica 3).

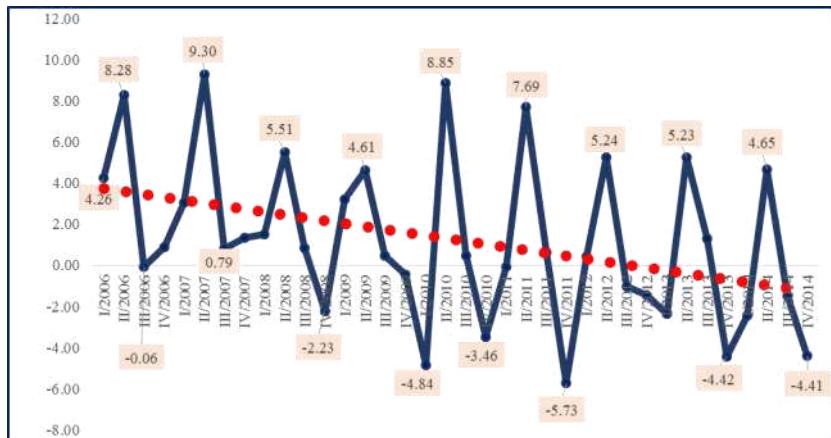
Gráfica 3. Salario mínimo general trimestral, 2006-2014 (Pesos diarios)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Diputados. Indicadores macroeconómicos, 1980-2012.

De acuerdo a la gráfica 4, la tasa de interés real trimestral de 2006-2014, ha presentado altibajos drásticos, sin embargo, la tendencia ha sido hacia la baja durante el periodo estudio.

Gráfica 4. Tasa de interés real trimestral, 2006-2014 (%)

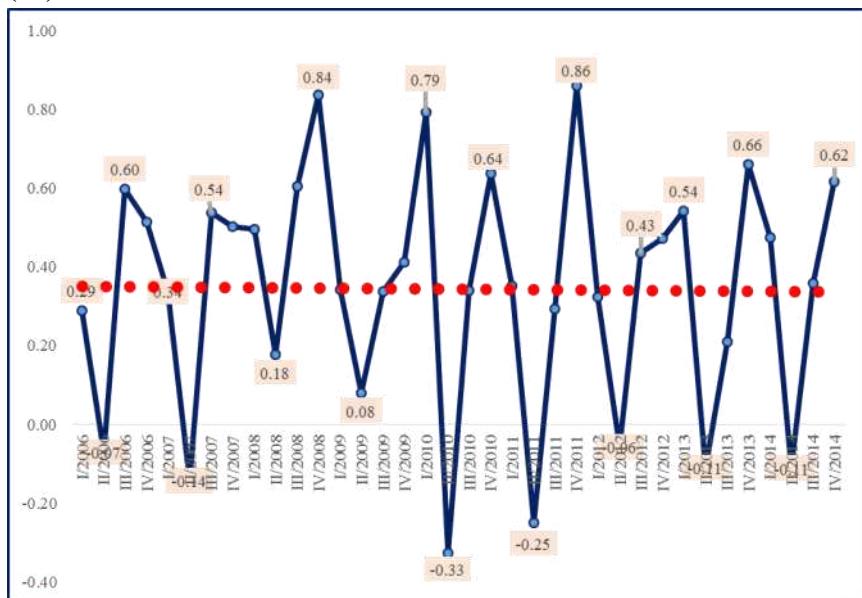


Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Diputados. Indicadores macroeconómicos, 1980-2012.

En 2014, la evolución de la inflación en México estuvo en línea con lo previsto por el Instituto Central. Si bien como resultado de las modificaciones fiscales al inicio de 2014 y de una serie de choques transitorios al componente no subyacente la inflación general anual se situó por arriba de la cota superior del intervalo de variabilidad la mayor parte del año, a partir de noviembre comenzó a mostrar una clara tendencia a la baja, para cerrar el año en 4.08%. Posteriormente, en enero de 2015 se observó una reducción adicional importante a 3.07%, ante el desvanecimiento de los efectos de los choques señalados, ajustes a la baja en los precios de los servicios de telecomunicaciones y de algunos energéticos, así como incrementos menores a los del año previo en los precios de las mercancías y servicios en general (Banco de México, 2015).

Las cajas populares de ahorro

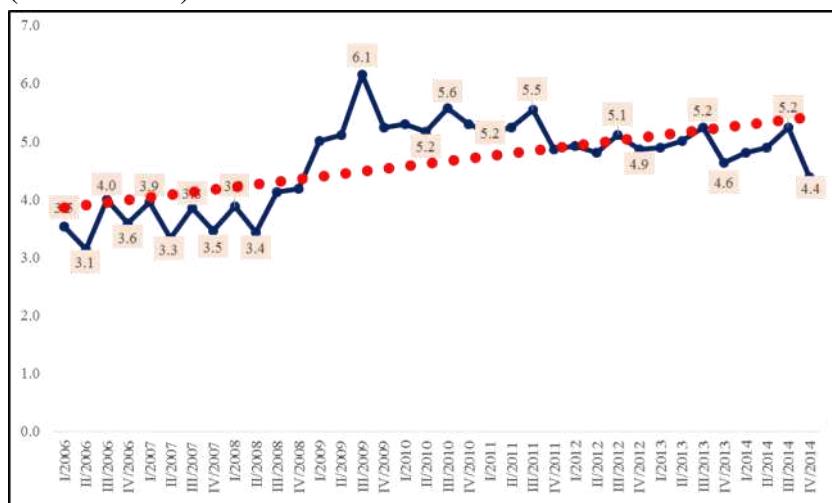
Gráfica 5. Tasa de inflación real trimestral en México, 2006-2014 (%)



Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Diputados. Indicadores macroeconómicos, 1980-2012.

En la gráfica 5, se puede observar la fluctuación que ha experimentado la inflación en el periodo de estudio, de acuerdo a la línea de tendencia la inflación se ha mantenido constante en este lapso de tiempo.

La tasa de desocupación trimestral ha oscilado de 3.5 a 6.1% de 2006 a 2009, y de 2010 a 2014 ésta se encontraba alrededor de 5.2 a 4.4% de la Población Económicamente Activa, PEA. Sin embargo, los mayores niveles de desempleo se localizan en 2009, debido a la crisis financiera mundial. De acuerdo a la tendencia esta variable tiende aumentar en periodo de estudio (gráfica 6).

**Gráfica 6. Tasa de desocupación trimestral en México, 2006-2014
(% de la PEA)**

Fuente. elaboración propia con datos de la Cámara de Diputados. Indicadores y Estadísticas (Macroeconomía). Indicadores macroeconómicos de corto plazo.

Debido a lo anterior, el objetivo de este trabajo consistió en analizar la importancia que tienen las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular y las principales variables macroeconómicas (la tasa de interés real, la tasa de inflación, la tasa de desocupación, el tipo de cambio y el salario mínimo promedio) en el crecimiento económico de México, 2006-2014, para lo cual se cuantificó el número de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular registradas en la CNBV.

Metodología

Para llevar a cabo la presente investigación se consultó información referente al tema en: artículos, capítulos de libro, libros, entre otras fuentes, a partir de lo cual se elaboró una base de datos sobre las principales variables macroeconómicas que afectan el crecimiento económico, con información del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI), Banco de México (Banxico), Comisión

Las cajas populares de ahorro

Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Cámara de Diputados. A partir de esta información se elaboró el siguiente modelo econométrico de regresión lineal múltiple con datos trimestrales de los años 2006 a 2014:

$$\begin{aligned} PIB_t = & \beta_1 + \beta_2 SOCAPS_t + \beta_3 TD_t + \beta_4 r_t + \beta_5 \pi_t + \beta_6 E_t + \\ & + \beta_8 W_t + \varepsilon_t \quad (1) \end{aligned}$$

Dónde: $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_n$ = Son los parámetros a estimar del modelo; ε_t = Término de error; PIB_t = Producto Interno Bruto Real (a precios de 2008); $SOCAPS_t$ = Sociedades de Crédito y Ahorro Popular (Número de sociedades); r_t = Tasa de interés real (%), π_t = Tasa de inflación (%); TD_t = Tasa de desocupación (%) de la PEA, E_t = Tipo de cambio (\$/Dólar); W_t =Salario mínimo (Pesos diarios).

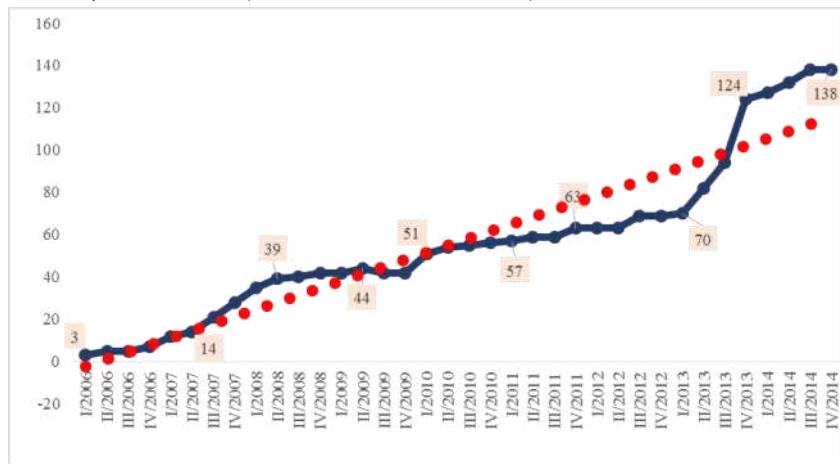
El modelo fue estimado mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), con el paquete estadístico SAS versión 9.0; posteriormente, se analizaron e interpretaron los resultados estadística y económicamente, y se calcularon e interpretaron las elasticidades. Finalmente, se elaboraron las conclusiones y recomendaciones.

Análisis de resultados

Con la información recabada para esta investigación se obtuvieron los siguientes resultados.

Principales cajas de ahorro popular dentro del Sistema Financiero Mexicano

Gráfica 7. Comportamiento de las SOCAPS en México ante la CNBV, 2006-2014 (Número de sociedades)



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En la gráfica 7, se puede observar la evolución de las SOCAPS, en 2006 existían siete sociedades, para 2007 se incorporaron 21. En 2008 se unieron 14 más para un total de 42, que conforman el 60.8% de las unidades. En el transcurso de 2009 a 2014 se añadieron 96 cajas, para tener un total de 138 durante el periodo 2006-2014. La tendencia muestra que ha ido aumentando en el periodo de estudio.

Análisis estadístico

El análisis estadístico se basó en los siguientes parámetros: el coeficiente de determinación (R^2), el valor de la F calculada (F_c), el cuadrado medio del error, el valor de las t's parciales para cada uno de los estimadores, a partir del análisis de la varianza. Para probar la significancia estadística de la ecuación de regresión ajustada, se consideró el siguiente juego de hipótesis, $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = 0$ contra $H_a: \beta_i \neq 0$ para $i \geq 1$.

Cuadro 1. Análisis de varianza del PIB_t

VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLES INDEPENDIENTES					
	ECUACIÓN					
PIB	SOCAPS	INF	E	W	TD	r
Coefficiente	11884	-3574347	-242842	-166924	502655	-303531
t _c	4.05	-3.27	-1.21	-1.57	-3.34	-3.38
P	0.0003	0.0028	0.2376	0.1265	0.0023	0.0021
R ²	0.8483					
F-valor	27.03					
Prob>F	<.0001					
Durbin-Watson D	0.680					
Número de observaciones	36					
1st autocorrelación de orden	0.645					

Fuente: elaboración propia con la salida del paquete estadístico SAS.

Los resultados del análisis de varianza (cuadro 1) indicaron que el valor de la prueba global $F_c = 27.03$ fue mayor que la $F_{t, 0.05(6, 29)} = 3.5$, con un nivel de significancia de 5.0% ($\alpha = 0.05$), por lo que se rechazó la hipótesis nula (H_0) en favor de la hipótesis alternativa (H_a), lo que reveló que al menos uno de los parámetros estimados por la regresión fue distinto de cero.

El coeficiente de determinación (R^2) de 0.8483, indicó que el PIB_t fue explicado en 84.8% por el número de sociedades de crédito y ahorro popular (número de cajas), la tasa de interés real, la tasa de inflación, el tipo de cambio, la tasa de desempleo y el salario mínimo general. Las variables más significativas fueron: el número de sociedades de crédito y ahorro popular con valor de t de 4.05>1, la tasa de interés real con -3.38>1, la tasa de desempleo de -3.34>1, y la tasa de inflación de -3.27>1; las menos significativas fueron: el salario mínimo general de -1.57>1 y el tipo de cambio de -1.21>1. Por otra parte, el coeficiente Durbin-Watson=0.680 indicó que no hay autocorrelación.

Análisis económico

En este apartado se presenta el análisis económico de los coeficientes estimados, de acuerdo con la teoría económica. El modelo estimado del PIB_t se describe a continuación:

$$\widehat{PIB}_t = 26924129 + 11884 SOCAP_t - 502655 TD_t - 303531 r_t - 3574347 \pi_t - 242842 E_t - 166924 W_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Las variables, Sociedades de Crédito y Ahorro Popular (número de sociedades), la tasa de interés real, la tasa de inflación, el tipo de cambio y la tasa de desempleo cumplieron con el signo esperado de acuerdo con la teoría económica. Sin embargo, el salario mínimo presentó signo contrario al esperado. Cabe mencionar, que sólo se consideró el número de instituciones con autorización y regulación de la CNBV, y no al total de las existentes en operación.

Interpretación económica de las elasticidades

Para el análisis de las elasticidades se consideraron los parámetros estimados de la forma estructural del modelo para cada una de las variables estudiadas.

Cuadro 2. Elasticidades del modelo del PIB_t en su forma estructural

$\varepsilon_{SOCAPS}^{PIB} = 0.05359139$	$\varepsilon_{INF}^{PIB} =$
- 0.09746895	
$\varepsilon_E^{PIB} = - 0.1188544$	$\varepsilon_W^{PIB} = - 0.7614015$
$\varepsilon_{TD}^{PIB} = - 0.1847551$	
$\varepsilon_r^{PIB} = - 0.02954541$	

Fuente: elaboración propia con la salida del paquete Estadístico SAS.

De acuerdo con el cuadro 2, la elasticidad del PIB_t con respecto a las sociedades de crédito y ahorro popular, indicó que al aumentar en 10.0% esta variable, *ceteris paribus*, la economía crecerá en 0.5%, es decir presenta un comportamiento inelástico debido a que el ahorro que hacen la mayoría de los socios es pequeño y lo destinan para la compra de bienes de primera necesidad. Para el caso del salario mínimo general, del tipo de cambio, de la tasa de desocupación, de la tasa de inflación y la tasa de interés real, las elasticidades fueron de -

0.7614, -0.1188, -0.1847, -0.0974 y -0.0295, respectivamente, es decir que ante un incremento del 10.0% en cada una de ellas, *ceteris paribus*, la economía es afectada en mayor medida en 7.614, 1.188, 1.847, 0.974 y en 0.2954% respectivamente por las variables antes mencionadas. Lo cual se corrobora con los estudios que han llevado a cabo diferentes instituciones. Sin embargo, un punto a aclarar específicamente la del tipo de cambio que se puede interpretar de dos formas, la primera en términos de exportaciones y de captación de remesas la cual beneficia a la economía del país e incentiva el ahorro por parte de las familias; la segunda, en función de importaciones y de poder adquisitivo, lo que provoca la depreciación de la moneda y una disminución en el consumo asociado al poder de compra de las familias.

Conclusiones

De acuerdo con los resultados estadísticos y económicos se concluye que el número de Sociedades de Crédito y Ahorro Popular están influyendo positivamente en el crecimiento económico en México, aun cuando éste sea en una baja proporción y poco significativo.

El análisis de cada una de las variables de estudio se consideró *ceteris paribus*: Se encontró que la variable más significativa fue el salario mínimo real, mostrando que al aumentar éste no hubo crecimiento económico.

Para el caso de la tasa de desocupación como porcentaje de la PEA señaló que cuando aumentó la economía decreció.

Finalmente, en el periodo de estudio, la variable de tipo de cambio incidió negativamente en el Producto Interno Bruto.

Referencias

- Anaya, M. M. L. 2006. *La banca de desarrollo en México*. División de desarrollo Económico, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe Disponible en:
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/28069/lcl2729e.pdf>.
- Banco de México. 2015. “Informe trimestral octubre-diciembre 2014” en *Banco de México*, Información al 16 de febrero de 2015. Disponible en.
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/CD08EC33-68C4-C3C2-25F8-69C5786988B8.pdf>
- Banco Mundial. 2015. *México panorama general*. Consultado el 17 de septiembre de 2015. Disponible en:
<http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview>
- Cámara de Diputados. s/f. *Indicadores macroeconómicos, 1980-2012*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados. Consultado en:
http://www3.diputados.gob.mx/camara/001_diputados/006_centros_de_estudio/02_centro_de_estudios_de_finanzas_publicas_1/005_indicadores_y_estadisticas/01_historicas/01_indicadores_maneconomicos_1980_2012
- Cámara de Diputados. s/f. *Indicadores y Estadísticas (Macroeconomía). Indicadores macroeconómicos de corto plazo*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados. Disponible en:
<http://www.cefp.gob.mx/Pub Macro Estadisticas.htm>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). 2009. “Reporte de inclusión financiera”. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, México. Disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusion/Documents/ReportesdeIF/ReportedeInclusionFinanciera.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). 2013. “Reporte de inclusión financiera 5”. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Vicepresidencia de Política Regulatoria, Dirección General para el Acceso a Servicios

Las cajas populares de ahorro

- | Financieros. | Disponible | en: |
|--|---|-----|
| | http://www.cnbv.gob.mx/Inclusion/Documents/ReportesdeIF/
ReportedeInclusionFinanciera5.pdf | |
| • Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). s/f. “Antecedentes y evolución del sector de ahorro y crédito popular”, Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Disponible en: http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/SECTOR-POPULAR/Estudios-y-Accesos/SCAPEstudios/SCAPAntecedentesyEvolucionAgo-2010.pdf | | |
| • Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). s/f. “Boletines estadísticos”, en <i>Entidades de ahorro y crédito popular. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo</i> . Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Disponible en: http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/eacp1/Paginas/boletines.aspx | | |
| • Esquivel Martínez Horacio. 2008. “Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular en México”. <i>Problemas del Desarrollo, Revista latinoamericana de Economía</i> . Vol. 39, núm. 152, enero/marzo. Disponible en: http://www.ejournal.unam.mx/pde152/PDE003915208.pdf | | |
| • Güemes García Guillermo. 2009. “El ahorro popular en México: perspectiva”. Fecha consulta 19/agosto/2015. Disponible en: http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-cooperativas-de-ahorro-y-credito-popular/555-el-ahorro-popular-en-mexico-perspectiva | | |
| • Martínez Gámez, Ángel. 2012. “Desarrollo financiero y crecimiento económico en Venezuela: un modelo econométrico para el período 1963-2008”, en <i>Perfil de Coyuntura Económica</i> , núm. 19, enero-julio, 2012, pp. 113-138. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia. Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86127730004 | | |

- OCDE. 2015. *Estudios económicos de la OCDE MÉXICO*. Enero. Visión general. Resumen ejecutivo. Disponible en: <http://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-Overview-2015Spanish.pdf>
- Sánchez González Manuel. 2009. “El ahorro popular: la experiencia española”, en CONDUSEF, Consultado 25 de agosto de 2015. Disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-cooperativas-de-ahorro-y-credito-popular/384-el-ahorro-popular-la-experiencia-espanola>
- Silva, A. 2004. “La respuesta gubernamental a la falta de servicios microfinancieros” en *Comercio Exterior*, vol. 54, núm., 7, julio, México. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362008000100009&script=sci_arttext
- Terceño, Antonio y Guercio, Mª Belén. 2011. “El crecimiento económico y el desarrollo del Sistema financiero. Un análisis comparativo”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la empresa*. Vol. 17, núm. 2, mayo-agosto, pp. 33–46. Departamento de Gestión de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Rovira i Virgili, Av. Universitat, Nº 1, E-43204 REUS, España.

Recibido: Febrero 2016

Aceptado: Abril 2016

Los clásicos

Por qué soy un economista marxista

Fred Moseley¹

Agradezco mucho la invitación a participar en este seminario sobre economía marxista en la UNAM. México es uno de mis lugares favoritos y desearía estar allá en lugar de aquí. Aquí la temperatura fue de -20 grados centígrados durante el fin de semana. Mi plática del día de hoy es una versión actualizada de una plática que di a la facultad en mi colegio varios años atrás cuando recibí el reconocimiento de Académico Distinguido.

Comencé mi plática de esta manera: muchos amigos y colegas me han preguntado a lo largo de los años: “Fred, ¿por qué eres un economista marxista?” Eres un buen americano de sangre roja, un hombre de deportes, ¿por qué marxista?” Así que esta ceremonia de reconocimientos parecía ser una ocasión apropiada para intentar responder esa pregunta. Y esto es lo que procedí a comentar:

¹ Profesor de Economía en el Mount Holyoke College, Massachusetts, EUA (fmoseley@mtholyoke.edu). Traducido por A. Sebastián Hernández Solorza, Estudiante de la Licenciatura en Economía en el ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México). Email: a.sebastian.hdz.s@gmail.com

Algunas de las personas que me hacían esta pregunta añadían algo como: “Fred, la Unión Soviética ha colapsado, se ha ido. ¿Por qué sigues interesado en la teoría de Marx?” Intenté ser educado y no decirle a esta gente que demostraba su ignorancia sobre la teoría de Marx, pero sí enfaticé que la teoría de Marx no tiene algo que ver con la Unión Soviética, o con el antiguo bloque soviético o China. La teoría de Marx es sobre el *capitalismo*. Ante todo, ¡el título del libro de Marx es *El Capital!*! Y es una teoría sobre el capitalismo, una teoría alternativa del capitalismo, alternativa a la Microeconomía y Macroeconomía convencionales. Es primordialmente una teoría *macro*, sobre la economía capitalista como un todo y cómo las economías capitalistas se desarrollan a lo largo del tiempo y por qué son susceptibles a las crisis.

La pregunta breve a responder sobre por qué soy un economista marxista es en realidad muy sencilla –porque creo que la teoría de Marx provee la *mejor explicación de los fenómenos más importantes de las economías capitalistas*, mejor que cualquier otra teoría económica, incluyendo la micro y macro convencionales. Esto es, soy un economista marxista porque la teoría de Marx tiene un poder explicativo mucho mayor que cualquier otra teoría económica. Estoy utilizando el criterio científico estándar de que una decisión entre dos teorías debe basarse en la comparación entre el poder explicativo empírico entre ellas.

Los fenómenos más importantes de las economías capitalistas que son explicados por la teoría de Marx y que discutiré son los siguientes: la ganancia, los conflictos entre capitalistas y trabajadores, el cambio tecnológico endógeno, la tendencia de la tasa de ganancia, las crisis recurrentes y los ciclos auge/depresión, la desigualdad creciente y la reciente Gran Recesión. Discutiré cada una de ellos en su turno. El punto general es que *todos* estos importantes fenómenos son *explicados* por la teoría de Marx y la mayoría de ellos *no son, para*

Ganancia

El primer y más importante fenómeno de las economías capitalistas que es explicado por la teoría de Marx es el fenómeno de la *ganancia*. La ganancia es el principal objetivo de las economías capitalistas, el principal determinante de los gastos en inversión y el principal determinante del estado general de la economía. Así que cualquier explicación de la ganancia es la cuestión más importante en una teoría del capitalismo y es la principal pregunta que la teoría del capitalismo de Marx busca responder.

La teoría de Marx concluye que la ganancia es producida por los trabajadores porque los trabajadores *producen más valor del que se les paga*. Esto es, los trabajadores gastan parte de su día de trabajo produciendo valor que es igual a sus salarios y después gastan parte de su día de trabajo –que Marx llama *plustrabajo*– produciendo ganancia para los capitalistas. En otras palabras, la ganancia de los capitalistas se debe al plustrabajo y la explotación de los trabajadores.

Así, la teoría de Marx concluye que el capitalista se basa, por su misma naturaleza, sobre la *explotación* de los trabajadores; el capitalismo no existiría sin la explotación porque la ganancia se basa en la explotación. No sólo los trabajadores con salarios bajos son explotados en el capitalismo, *todos* los trabajadores son explotados. Los trabajadores con menores sueldos son más explotados, pero todos los trabajadores son explotados porque todos los trabajadores generan más valor del que se les paga.

² Para ver una discusión más extensa del poder explicativo empírico de la teoría de Marx ver Moseley, F, *Marx's Economic Theory: True or False? A Marxian Response to Blaug's Appraisal*, en Moseley (ed.), *Heterodox Economic Theories: True or False?* Edward Elgar, 1995.

Tan sorprendente como parezca, la economía convencional no tiene teoría de la ganancia en absoluto o tiene una teoría de la ganancia muy débil y ampliamente desacreditada. La macroeconomía no tiene teoría de la ganancia alguna. ¡La ganancia no es siquiera una variable en la teoría! ¿Se percantan de eso? ¡La ganancia no es siquiera una variable en la macroeconomía convencional! Ni la macroeconomía keynesiana, ni la macroeconomía clásica.

Estaba en shock cuando me di cuenta por primera vez en el posgrado de esta evidente omisión en la macroeconomía convencional – ¡que la macro intenta ser una teoría del capitalismo sin siquiera tomar en cuenta la ganancia!

En la microeconomía existe un tipo de teoría de la ganancia (que renombra como “interés”) –se la llama la *teoría de la “productividad marginal”* del interés. Quizás hayan escuchado de ella o quizás no. Últimamente se enseña cada día menos, porque es una pésima teoría. Esta teoría siempre ha sido débil y en las décadas recientes se ha mostrado que es inconsistente lógicamente y se ha desacreditado ampliamente excepto para los “verdaderos creyentes” de la economía neoclásica.

Y no existe nueva investigación en alguna parte donde la economía intente desarrollar a una mejor teoría de la ganancia o el interés, como uno esperaría, dado que la ganancia es muy importante en las economías capitalistas. Simplemente se ignora la ganancia en la economía convencional. La actitud de los economistas neoclásicos parece ser: “simplemente olvidémonos de la teoría de la ganancia y esperemos que los estudiantes o críticos no pregunten”.

Pero, ¿cómo podemos olvidarnos de la ganancia en una teoría del capitalismo? Una teoría del capitalismo sin ganancia debe estar severamente limitada en su poder explicativo. Sería como la física sin la energía o la fuerza.

Conflictos de interés

El siguiente conjunto de fenómenos importantes en el capitalismo, que la teoría de Marx explica son los *conflictos clave* entre capitalistas y trabajadores que existen en todas las economías capitalistas – conflictos sobre los *salarios*, sobre la extensión de la *jornada laboral*, y conflictos sobre la *intensidad del trabajo* (es decir, cuán duro laboran los trabajadores). Imagino que muchos de ustedes han vivido estos conflictos en los trabajos que han tenido. De acuerdo a la teoría de Marx, dado que la *ganancia se produce por el plustrabajo*, sigue que los capitalistas intentarán *incrementar* el plustrabajo al limitar los salarios y al pelear contra días laborales más cortos y hacer trabajar más fuerte a los trabajadores; todo lo cual va en contra de los intereses de los trabajadores. Por tanto, existen *conflictos inherentes e inevitables* entre capitalistas y trabajadores sobre estas cuestiones relevantes.

La economía convencional *no provee explicación alguna de estos conflictos* en las economías capitalistas. Estos conflictos no son parte de los fenómenos que busca explicar la economía convencional. Se encuentran “más allá del espectro” de la economía convencional. En su lugar, la economía convencional tiende a enfatizar la “armonía de intereses” entre todos los agentes económicos, incluyendo entre capitalistas y trabajadores.

Todo es armonía, no hay conflictos. Por ejemplo, en la teoría neoclásica del mercado de trabajo, que probablemente se les ha enseñado, la teoría de la *oferta de trabajo* asume que los *trabajadores pueden elegir* la cantidad de horas que quieren trabajar en una jornada laboral – ¡sobre el ignominioso *trade-off ocio-consumo* en las funciones de utilidad de los trabajadores! La teoría asume que los capitalistas se acomodarán de alguna manera a las preferencias y decisiones de los trabajadores respecto a cuántas horas desean trabajar ellos.

¿En qué planeta viven los economistas convencionales?

Evidentemente esta no es la manera real en que funcionan los mercados de trabajo capitalistas. Por tanto, esta teoría no presenta explicación alguna de la extensa lucha de clases sobre la extensión de la jornada laboral en las naciones capitalistas, incluyendo por supuesto las existentes entre Estados Unidos y México. Esta teoría del *trade-off* entre trabajo y ocio y las decisiones de los trabajadores aún se enseña con seriedad y otra vez con la esperanza de que los estudiantes no realicen algún cuestionamiento crítico.

Cambio tecnológico

El siguiente fenómeno importante en el capitalismo que explica la teoría de Marx es el *cambio tecnológico*. La teoría de Marx también explica por qué las economías capitalistas son tan dinámicas tecnológicamente, caracterizadas por innovaciones y avances tecnológicos continuos. De acuerdo a la teoría de Marx, el cambio tecnológico incrementa la productividad del trabajo, lo cual reduce el tiempo de trabajo necesario de los trabajadores y por consiguiente incrementa el plustrabajo y las ganancias de los capitalistas. Por tanto, la teoría de Marx concluye que los capitalistas introducirán continuamente nueva tecnología para incrementar el plustrabajo de los trabajadores e incrementarán su ganancia. (Esta es la teoría del plusvalor relativo de Marx).

Otra vez, la economía convencional *no tiene explicación* de este fenómeno fundamental del cambio tecnológico. La mayoría de la economía convencional *asume que la tecnología permanece constante* y determina las variables para un pequeño periodo de tiempo con tecnología constante. Cuando se analiza el cambio tecnológico casi siempre se asume que es “exógeno”, es decir, dado por fuera de la teoría y no explicado. La teoría de Marx, por lo contrario, explica el cambio tecnológico como endógeno, causado por la naturaleza interna del capitalismo y la maximización del plustrabajo y de las ganancias por parte de los capitalistas.

Tendencia en la tasa de ganancia

El siguiente fenómeno importante en el capitalismo que explica la teoría de Marx es la *tendencia en la tasa de ganancia*, la variable crítica en la teoría de Marx sobre la evolución dinámica de las economías capitalistas a lo largo del tiempo. La teoría de Marx sobre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es consecuencia de la conclusión de cambio tecnológico inherente recién abordada. Si el trabajo es la fuente de la ganancia y si la mayoría del cambio tecnológico ahorra trabajo, entonces tarde o temprano la *tasa de ganancia disminuirá*. La teoría de Marx de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es ampliamente respaldada por la evidencia empírica para la economía de los Estados Unidos y otros países capitalistas, este fue el tema de mi disertación de doctorado y mi primer libro –una prueba empírica de la teoría de Marx sobre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia para la economía de la postguerra estadounidense.

Debido a que la economía convencional no tiene teoría de la ganancia, evidentemente *no tiene teoría* de la tendencia en la tasa de ganancia a lo largo del tiempo o el efecto del cambio tecnológico sobre la tasa de ganancia.

Crisis y ciclos auge/depresión

Otro fenómeno importante del capitalismo que explica la teoría de Marx son las crisis recurrentes y los ciclos auge-depresión, una de las características más importantes y problemáticas del capitalismo –su *inherente inestabilidad*. Las crisis y los ciclos han ocurrido una y otra vez a lo largo de la historia de todas las naciones capitalistas y es muy importante intentar comprender las causas de estos ciclos recurrentes.

La teoría de las crisis y los ciclos de Marx se basa en su teoría del

cambio tecnológico endógeno y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia recién tratadas. Durante un periodo de expansión, la tasa de ganancia tiende a disminuir como resultado del cambio tecnológico que ahorra trabajo y eventualmente este descenso en la tasa de ganancia provoca que las empresas reduzcan la inversión y el empleo y algunas empresas entren en bancarrota y la economía cae en recesión o depresión. Durante la recesión o la depresión, la tasa de ganancia se restablece y la economía rebota hasta la siguiente crisis.

Esta teoría básica de los ciclos puede aumentarse al añadir la *deuda* como variable crucial, tanto la deuda de las empresas como de los hogares. En los años recientes se ha trabajado sobre estas líneas, combinando la teoría de la tasa decreciente de la tasa de ganancia de Marx con la teoría de la *fragilidad financiera* de Minsky.

Otra vez, en comparación, asombrosamente, la economía convencional *no presenta explicación general* de las crisis recurrentes y de los ciclos auge/depresión. Por lo contrario, la macroeconomía generalmente explica las fluctuaciones en la economía como resultado de lo que llaman típicamente “*shocks exógenos*” –un “shock de demanda” o un “shock de oferta”, usualmente cambios en las políticas gubernamentales (políticas fiscal y monetaria) que son *externas* a la naturaleza y la dinámica de las economías capitalistas.

No podía creer esta teoría de las fluctuaciones por “shocks exógenos” cuando me percaté de ella en el posgrado. Las clases en macroeconomía comenzaban generalmente con el profesor afirmando algo como “asumamos un shock exógeno”. Como un meteoro cayendo del cielo. La teoría macro trata entonces únicamente sobre *cuán rápido se recuperará la economía* de este “shock exógeno” y *no con lo que causó el “shock” en primer lugar*. La macroeconomía clásica asume que la economía se recupera *rápido y automáticamente* a los shocks exógenos por su cuenta sin la asistencia del gobierno; mientras que la macroeconomía keynesiana asume que la recuperación es *lenta* por “*rigideces en precios y salarios*”, por lo que se necesitan políticas gubernamentales expansivas para acelerar la recuperación. Yo estudié

primero la teoría endógena de las crisis de Marx, que la macroeconomía, así que estaba indignado por esta teoría de los ciclos basada en “shocks exógenos”.

Como estudiante joven rebelde, para dramatizar mi insatisfacción con esta teoría de los ciclos basada en “shocks exógenos”, comencé a llevar mi casco de ciclista a clase, y cuando el profesor afirmaba, como solía hacer “asumamos un shock exógeno”, ¡me ponía el casco y pretendía protegerme a mí mismo de algo cayendo del cielo! Afortunadamente el profesor tenía sentido del humor y toleraba mi disruptión y admitía que tenía un punto.

Los hechos históricos de que las crisis y los ciclos han ocurrido una y otra vez a lo largo de la historia en todas las economías capitalistas, y que continúan ocurriendo, sugiere que las causas de estos ciclos recurrentes *deben ser internas, endógenas a las economías capitalistas* y no exógenas.

Desigualdad creciente

Otro fenómeno importante de las economías capitalistas que es explicado por la teoría de Marx, es la *desigualdad creciente*. Todos sabemos sobre el alarmante incremento de la desigualdad en décadas recientes en la mayoría de los países alrededor del mundo, incluyendo los Estados Unidos y México. La teoría de Marx provee una teoría general de la tendencia hacia la desigualdad creciente en las economías capitalistas, la cual también sigue de la teoría del cambio tecnológico discutida previamente. El objetivo del cambio tecnológico es reducir el trabajo necesario e incrementar el plustrabajo. Si los capitalistas logran este objetivo, y usualmente lo hacen, entonces la ganancia aumentará en relación a los salarios y la desigualdad entre capitalistas y trabajadores aumentará. La desigualdad creciente es un *resultado normal* del cambio tecnológico en el capitalismo. Marx llamó a esta tendencia general hacia la desigualdad creciente en las economías capitalistas la “ley general de la acumulación de capital”:

más y más riqueza para los capitalistas y más y más pobreza para los trabajadores. La oleada de desigualdad en las décadas recientes es evidencia dramática de esta importante tendencia en las economías capitalistas.

Una vez más, la economía convencional no tiene una teoría general de la tendencia temporal en la distribución del ingreso debido a que no tiene una teoría de la ganancia. Los economistas convencionales en los Estados Unidos inicialmente intentaron explicar el incremento de la desigualdad en las décadas recientes con la productividad marginal y por lo que llamaron “cambio tecnológico sesgado por las habilidades”: esto significa que el cambio tecnológico supuestamente incrementó el producto marginal del trabajo calificado, lo cual incrementó la demanda por trabajo calificado y los salarios y remuneraciones de los trabajadores calificados en comparación de los trabajadores no calificados. Pero recientemente, incluso los economistas convencionales han abandonado esta teoría porque no explica el gran incremento de los ingresos del 1% más rico en las décadas recientes.

¡Seguramente sus “productos marginales” no han incrementado tanto! Cada vez más los economistas convencionales, especialmente los liberales, se acercan a la postura de que el incremento en la desigualdad tiene que ver con el *poder* y el poder creciente de los capitalistas sobre los trabajadores en las décadas recientes debido a factores como mayor desempleo, globalización y la caída de los sindicatos, todo lo cual ha resultado en que el salario real promedio en la economía de los Estados Unidos *no ha incrementado en absoluto desde los años 70s* (esto es 40 años de salario real sin aumento). Y entiendo que el salario real promedio en México ha disminuido sustancialmente desde los 80s ¿cierto? Todos los aumentos en productividad en ambos países y alrededor del mundo en las décadas recientes se han dirigido a las ganancias y a los salarios de los altos administradores y ejecutivos. Esta explicación convencional basada en el poder es similar a la teoría de Marx, sin la teoría laboral del valor y los conceptos de trabajo necesario y plustrabajo. Y esta

explicación no tiene algo que ver con la teoría convencional de la productividad marginal.

Gran recesión

La superioridad de la economía marxista sobre la macroeconomía convencional también se revela por la reciente crisis económica. Yo, al igual que otros economistas marxistas, advertimos por años que la economía de los Estados Unidos se dirigía hacia una seria crisis debido a una combinación de bajas ganancias y una alta deuda, especialmente la deuda de los hogares. Si hubiera más tiempo sería feliz en discutir más esta explicación marxista de las crisis recurrentes.

Pero los macroeconomistas convencionales no vieron venir la crisis. Y la razón por la que no la vieron es que tienen una teoría económica inferior, la cual no incluye la ganancia y no incluye la deuda. ¿Cómo podrían explicarse las crisis en las economías capitalistas sin estas dos variables cruciales? En su lugar, la crisis actual se explica, como todas las crisis, con un “shock exógeno”.

Esta crisis ha sido una vergüenza seria para la macroeconomía convencional. Aquí hay algunos ejemplos de la prensa de negocios. Una portada de la revista *The Economist* declaró: “Entrenamiento en macroeconomía es una *seria desventaja* al comprender la crisis actual. La Reina Elizabeth visitó la London School of Economics y avergonzó a los economistas cuando preguntó: “¿Por qué los economistas no vieron venir esta crisis?” Y Paul Krugman, ganador del Premio Nobel y columnista del *New York Times* afirmó que “la mayoría de la macroeconomía de los 30 años fue *espectacularmente inútil*, en el mejor de los casos, y *positivamente dañina* en el peor”.

Conclusión

¡Así que por esto soy un economista marxista!

Porque estoy convencido de que la teoría de Marx provee una significativamente mejor explicación y más comprehensiva de estos fenómenos importantes de las economías capitalistas, que la macro y micro convencionales no puede. Ni siquiera es un competidor cercano.

Entonces la siguiente pregunta parecería ser: ¿por qué la teoría de Marx es casi universalmente rechazada y descartada por los economistas a pesar de su impresionante poder explicativo, especialmente en comparación con las teorías convencionales?

Esta es una gran pregunta que requeriría una largo discusión, pero creo que la respuesta corta es que la teoría de Marx revela la explotación y el conflicto de clases que es inherente en las economías capitalistas, y tal teoría simplemente es *demasiado radical* y *demasiado subversiva para ser aceptable* por los economistas convencionales y por la academia en general a pesar del impresionante poder explicativo de la teoría de Marx comparada con la economía convencional. La economía es *escandalosa* por ignorar las reglas normales de la práctica científica —que la teoría con el mayor poder explicativo es la que debería ser preferida y aceptada.

Como dijo Marx alguna vez: “*las ideas dominantes son las ideas de la clase dominante*”. Las teorías dominantes no son necesariamente las mejores teorías, incluso en economía, quizás *especialmente en economía*. Las teorías dominantes son usualmente las que respaldan los intereses de las clases dominantes de una u otra manera.

Y Marx también dijo: “*cuando la realidad es la explotación, la verdad siempre es subversiva*”. Pienso que la teoría de Marx provee la verdad sobre la explotación en el capitalismo y por consiguiente siempre será demasiado subversiva para los poderes fácticos. Pero la teoría de Marx es muy útil para *nosotros*. Nos ayuda a entender los problemas que enfrentamos en el capitalismo y nos presenta claramente que, si queremos superar la explotación, entonces tendremos que derrocar al capitalismo.

Criterios editoriales

Debate Económico es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico a la que se suscriba el autor.

El objetivo general de la revista es: Difundir resultados de investigación originales con carácter económico, siempre que estos cumplan con un rigor metodológico, partiendo de la premisa de no rechazar artículos en base a prejuicios teóricos o ideológicos de parte del comité dictaminador.

Lineamientos generales

1. Debate Económico, es un órgano de difusión económico de Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C. (LAES, A.C.), y cuenta con mecanismos autónomos de publicación, así como un Comité Editorial.
2. El contenido de la revista está formado por las siguientes secciones:
 - **Coyuntura económica:** es una sección que rescata temas económicos relevantes de actualidad.
 - **Artículos:** Aparecerán resultados de investigaciones que contengan rigor metodológico y que aporten elementos para el debate teórico y empírico de la Economía como ciencia.
 - **Jóvenes en la Ciencia Económica:** a partir de 2016, se tiene una sección para que los estudiantes de licenciatura, maestría o doctorado puedan publicar sus avances de investigación por cuenta propia o con acompañamiento de algún investigador reconocido. Los trabajos aceptados se someterán al mismo procedimiento editorial que el resto de las contribuciones.
 - **Notas:** Esta sección será de carácter eventual; en ella aparecerán resultados de alguna investigación que no incorpore el mismo rigor metodológico de un artículo, pero que sea capaz de profundizar en la discusión de algún fenómeno en particular.
 - **Los clásicos o los nobel:** Es un sección permanente que rescata las aportaciones de economistas destacados en la historia del pensamiento económico, así como de aquellos que han sido galardonados con el premio nobel de esta disciplina.
 - **Normas para la recepción de originales:** Es una sección permanente donde se encontrarán los criterios para que sea publicado un trabajo.

3. Los artículos publicados en *Debate Económico* deberán ser inéditos y primordialmente resultado de investigaciones que aporten nuevos elementos al debate teórico-empírico de la economía en general.

Los trabajos publicados serán sometidos a un proceso de arbitraje a doble ciego de por lo menos 2 especialistas en el tema abordado. Si se presenta empate en ambos dictámenes, el trabajo será revisado por un tercer árbitro, cuyo fallo será inapelable.

Todos los trabajos al momento de ser enviados a la Dirección Editorial de *Debate Económico* deberán venir acompañados de una carta donde el autor manifieste que el documento no ha sido publicado, ni está en vías de publicación en algún otro espacio de difusión nacional o internacional.

4. Aunque el idioma de publicación oficial es el español, se aceptan trabajos escritos en inglés. La revista se reserva el derecho de traducir al español las colaboraciones en el caso que así lo ameriten.
5. El resultado del arbitraje podrá ser de 3 formas:

- Aceptado
- Pendiente con modificaciones sugeridas
- Rechazado

Un trabajo será publicado siempre que existan al menos dos dictámenes positivos.

6. Los documentos originales deberán ser enviados al director de la Revista, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, al correo leespinosat@uaemex.mx

Lineamientos particulares

1. El autor deberá enviar el original usando formato en Word 2010 tamaño carta, márgenes de 2 cm, párrafo a 1.5 espacios, en fuente Times New Roman de 12 puntos, debidamente alineado y justificado. Si se incluyen formulas, ecuaciones o algún lenguaje matemático, estos se enviarán completos. En el caso de cuadros y gráficas deberán estar insertas en el texto como imagen, estas deberán estar debidamente ordenadas y se enviará en archivo aparte en una hoja de cálculo (Excel).
2. Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión no mayor a de 25 cuartillas (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar

perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas.

3. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.
4. Todos los trabajos presentarán al final una sección de bibliografía, la cual estará ordenada alfabéticamente en relación al apellido del autor, o si se trata de una institución con el nombre de la misma; además deberán ser separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Las referencias dentro del texto deberán presentar la siguiente forma: entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación de la obra y el número o números de las páginas, ejemplo:

(Keynes, 1936: 45)

- En los casos que sean más de dos autores se incluirá la abreviatura *et al.* (del latín, “y otros”), ejemplo:

(Krugman, Obstfeld, *et al.*, 2006: 132)

- En la bibliografía, al final del trabajo deberá incluirse la ficha completa. Si dos o más obras de un mismo autor se editaron el mismo año, deberán ser distinguidas por las letras en: a, b , c...z, por ejemplo:

(López, 2010a: 56)

- La bibliografía de libros se presentará de la siguiente manera:

- a) El autor o autores, iniciando por apellido y nombre completo
- b) Entre paréntesis el año de publicación
- c) Entre corchetes el año de publicación original (si lo hubiere)
- d) Título de la obra en cursiva
- e) El volumen/tomo (si lo hubiera)
- f) Lugar
- g) Editorial

Ejemplo:

Keynes, John Maynard (1999) [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:
 - a) Apellido del autor, nombre completo
 - b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
 - c) Título del artículo entre comillas
 - d) Título de la revista en cursivas.
 - e) Volumen y número de la revista,
 - f) Lugar
 - g) Páginas

Ejemplo:

Wallerstein, E., (1995) “*¿El fin de qué modernidad?*” en Sociológica. Año 10, número 27, Actores, clases y movimientos sociales I. Enero-abril 1995, pp. 13-3

- Si se trata de recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro o revista. Incluir la fecha de publicación electrónica, y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica < >, antecedida de la frase *disponible en*. Por ejemplo:

INEGI (2010), “Censo de Población y Vivienda”, 10 de enero 2010 (consultado el 12 de junio de 2011), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. El empleo de la bibliografía debe ser homogéneo a lo largo de todo el texto
6. Al utilizar por primera vez una sigla o abreviatura se mostrará su equivalencia completa y a continuación entre paréntesis, la sigla o abreviatura que se utilizará en adelante.
7. El cumplimiento de estas normas es indispensable. Los trabajos serán sometidos a un proceso de corrección de estilo, no obstante se sugiere que los autores entreguen una versión con al menos una revisión. La publicación de los trabajos estará sujeta a disponibilidad en cada número. En ningún caso se devolverán los originales a los autores, ni se generará responsabilidad alguna para la revista.
8. Cualquier situación no prevista en estos criterios de publicación, serán resueltas por el Comité Editorial.

Publishing criteria

Economic Debate is a four-month publication of academic character that includes essays and results of investigations with particularly economic content, without considering the school or economic thought the author is subscribed to.

The general aim of the Journal is: to spread the results of original investigations with economic character, providing that these have methodological precision, departing from the premise of not rejecting articles on the basis of theoretical or ideological prejudices from the examiner committee.

General Guidelines

1. **Economic Debate**, it's an economic disseminating organ of the Laboratory of Economic and Social Analysis A.C. (LAES, A.C.), and it has autonomous mechanisms of publication, as well as a Publishing Committee.

2. The content of the magazine is formed by the following sections:

- **Economic Conjuncture:** it is a section that brings back current relevant topics in the economy.
- **Articles:** These are the results ensued from researches that contain methodological precision and that contribute to the theoretical - empirical debate of the economy by providing with elements.
- **Young people at the Economics:** starting 2016, there is a section for undergraduate and graduate students, so they can publish their research by their own or with company of an academic researcher. Articles will be subject to the same procedure than the rest of articles.
- **Notes:** This section will be of eventual character; in it there will be displayed the results of any research that does not incorporate the same methodological precision of an article, but that is able to penetrate into the discussion of some specific phenomenon.
- **The classic or nobel ones:** It is a permanent section that brings back the remarkable economists' contributions to the history of the economic thought, as well as of those that have been awarded with the Nobel Prize of this discipline.
- **Procedure for the submission of documents:** This is a permanent section where will be found the criteria for a document to be published.

3. The articles published in *Economic Debate* will have to be unpublished, and mainly, the result of researches that provide with new elements to the theoretical - empirical debate of the economy in general.

The published works will undergo a double-blind arbitration process of at least 2 specialists in the related topic. If it makes it a tie in both judgments, the

work will be checked by a third arbitrator, whose result will be an unappealable decision.

All the works, at the moment of being sent to the Publishing Board of *Economic Debate* will have to come with a letter in which the author state that the document has not been published, and it is not even on the way to be so in any other space of national or international diffusion.

4. Although the language of the official publication is Spanish, documents written in any other language are accepted. The magazine reserves the right for itself to translate them into Spanish when needed.

5. The result of the arbitration will be of these 3 ways:

- Accepted
- Pending with suggested modifications
- Rejected

A document will be published providing that it has at least two positive commission' opinions.

6. The original documents will have to be sent to the manager of the Journal, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, at leespinosat@uaemex.mx

Particular Guidelines

1. The author will have to send the original document using Word format with letter size, 2cm margins, 1.5cm space between the lines, Times New Roman font type of 12 points, due aligned and settled. If there are formulae, equations or some mathematical language included, these will be sent complete. In case of pictures and graphs, these must be included in the document as images, properly ordered and must be sent as an extra document in excel format.
2. The articles will have to comply with the grammar rules in force and not to have an extension larger than 25 pages (65 to 70 types/characters and 27-29 lines, including footnotes, pictures, tables, graphs and bibliography). The sections and / or subtitles will have to be perfectly outlined, being indicated the place corresponding to the pictures and graphs.
3. In a separate sheet there must be written the author's or authors' data (academic degree, recent publications, etc.), adscription institution, current post, address, telephone and / or fax and email address. In addition, it must include a summary and **abstract** describing the topic and the aim of the article, with an extension no longer than 10 lines.
4. All the works will have to present a bibliography section at the end, which will be ordered alphabetically according to the author's last name, or if it's the case it is an institution; by the name of it. All of them separated by bullets. The bibliographical references will have to be presented in Harvard format. Some examples are presented:

- The references inside the text will have to present the following form: author's last name in brackets, the year of work's publication and the number(s) of pages, example: (Keynes, 1936: 45)
- In the cases in which there are more than two authors, the abbreviation et al. will be included, (from latin, " and others "), example: (Krugman, Obstfeld, et al., 2006: 132)
- In the bibliography, at the end of the work the complete card will have to be included. If two or more works of the same author were edited the same year, they will have to be distinguished with the letters: a, b, c ... z, for example: (López, 2010a: 56)
- The bibliography of books will be presented as follows:
 - a) The author or authors, starting with the last name and then first name
 - b) The year of publication in brackets
 - c) The year of the original publication in brackets (if it is the case)
 - d) Title of the work in italics
 - e) The volume (when it's the case)
 - f) Place
 - g) Publishing house

Example:

Keynes, Jhon Maynard (1999) [1936], *General Theory of Employment, Interest and Money*, Mexico, Fondo de Cultura Económica

- If it is a magazine article, the order will be the following:
 - a) Author's last name, first name(s)
 - b) In brackets, year of publication of the magazine
 - c) Title of the article in quotation marks
 - d) Title of the magazine in italics
 - e) Volume and issue of the magazine,
 - f) Place
 - g) Pages

Example:

Wallerstein, E., (1995) "The *end of what modernity?*" In Sociological. Year 10, Issue 27, Actors, classes and social movements I. January - April, 1995, pp. 13-3

- If it is a web-resource, the information will be mentioned regarding whether it is a book or a magazine. It will include the date of electronic publication and the date in which the

quotation was taken; in brackets, as well as the web address <>, preceded by the sentence *available at*. For example:

INEGI (2010), "Census of Population and Housing ", on January 10, 2010 (consulted on June 12, 2011), available at: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. The format of the bibliography must be homogeneous along the whole text
6. On having used for the first time an acronym or abbreviation, its full equivalent will be displayed, and afterwards, in brackets, the acronym or abbreviation to be used from then on.
7. The fulfillment of these rules is essential. The works will be submitted to a process of style correction, nevertheless it is suggested that the authors deliver a version with at least one review. The publication of the works will be subject to availability in every issue of the magazine. In no case the original document will be given back to the author(s), and no responsibility will be taken by the magazine.
8. Any situation not foreseen in these publishing criterion, will be solved by the Publishing Committee.

Normas de Publicación: DEBATE ECONÓMICO

La revista **Debate Económico** es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en **Debate Económico** deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección leespinosat@uaemex.mx. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 30 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitiendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

10 AÑOS

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en Debate Económico son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A.C.

Debate Económico se encuentra indexada ante Latindex, CLASE y Biblat.

Más contenidos



DebateEconomico13