

Debate Económico

Índice Vol. 6 (1). No. 16 Enero-Abril 2017

Coyuntura Económica

César Lucio Gutiérrez Ruiz

Las relaciones México-Estados Unidos en la era Trump

1

Artículos

Jaime Linares Zarco

Evolución de la industria automotriz en el marco del TLCAN: balance y perspectivas

5

Luis Enrique Espinosa Torres, Esther Figueroa Hernández y Orsohe Ramirez Abraca

Ventajas competitivas de los puertos mexicanos más importantes del pacífico: Manzanillo y Lázaro Cárdenas (2004-2014)

35

Raúl Gustavo Acua Popocatl, Darío Ibarra Zavala y Selene Jiménez Bautista

Enfoques teóricos, negociación de acuerdos de libre comercio y empresas pequeñas y medianas

55

Horacio Sánchez Bárcenas y María de Jesús Velázquez Vázquez

La Constitución de la Ciudad de México y su impacto económico

91

Los nobel

Adriana Mitani Cruz Cruz

La naturaleza de la empresa de Ronald Coase)

113

Debate Económico, Índice Vol. 6 (1). No. 16, Enero-Abril 2017 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 abril de 2017 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. 16: Raúl Gustavo Acua Popocatl

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala, Rafael Alberto Durán Gómez y César Lucio Gutiérrez Ruiz.



Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

www.laes.org.mx

Recibido: Marzo 2017

Aceptado: Abril 2017

Coyuntura Económica

Las relaciones México-Estados Unidos en la era Trump

César Lucio Gutiérrez Ruiz¹

La llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos de Norteamérica provocó inestabilidad en los mercados financieros mexicanos. La bolsa mexicana de valores tuvo descabros, mientras que el peso mexicano se depreció rápidamente. Un chiste local decía que el presidente de Estados Unidos había cumplido en treinta días más promesas que el de México en 4 años. Pero las medidas podrían cambiar permanentemente el intercambio comercial entre ambas naciones e incluso con Canadá.

El actual presidente de Estados Unidos es empresario. Posee una gran fortuna y ha incursionado en diversos sectores como arrendamiento de inmuebles, espectáculos y moda. Sin embargo, su visión no es la de un empresario que mira globalmente, se ha cerrado en su propio país, y por lo menos en el discurso ha sostenido que la apertura comercial ha sido perjudicial para los trabajadores de su país. En resumen: libre mercado al interior de los Estados Unidos, pero barreras comerciales con el resto del mundo. Esto podría traer consecuencias importantes para México.

¹ Profesor de tiempo completo en el Centro Universitario Nezahualcóyotl perteneciente a la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM).

Existen por lo menos dos temas que son motivo de preocupación para nuestro país, pero que podrían abrir algunas ventanas de oportunidades.

El aspecto laboral podría implicar la deportación masiva de gran cantidad de trabajadores mexicanos. En definitiva, el sector formal de la economía mexicana no tiene la capacidad para absorber a millones de posibles mexicanos que deban regresar de manera forzada a su país de origen. Sin embargo, estaría regresando a nuestro país gente con espíritu aventurero y muy probablemente con espíritu emprendedor. Salir de su lugar de origen, arriesgando la vida para buscar mejores oportunidades es una muestra de dicho espíritu. Esa gente podría volver. Si bien inicialmente sería difícil encontrar trabajo en el sector formal de la economía, la informalidad sería una válvula de escape, pero gradualmente esas empresas informales podrían formalizarse e incrementar la captación tributaria.

Para que lo anterior ocurra, es necesario que se convierta en realidad la deportación masiva. Todo proceso migratorio implica un proceso de “pull-push”, esto es de jalar, empujar. En este caso concreto, la economía de Estados Unidos necesita a la mano de obra mexicana y la economía de México la expulsa hacia el país de las barras y las estrellas. Este hecho no lo cambiará el presidente aunque lo desee. Las inercias institucionales son tan fuertes, que una persona, por poderosa que sea, no las puede cambiar en el corto plazo. Por lo tanto tendremos que esperar para ver si realmente ambas economías están en condiciones de expulsar y recibir cantidades ingentes de trabajadores.

El TLCAN es otro tema que ha estado en la agenda de Donald Trump. Como se mencionó antes, desde su perspectiva, se han perdido empleos que deberían tener los ciudadanos norteamericanos. En México el TLCAN no ha tenido los impactos esperados. Si bien los consumidores disponen ahora de una mayor cantidad de bienes disponibles para su consumo, han sido pocos los empleos generados, la economía no está creciendo a tasas espectaculares, el sector informal de la economía sigue siendo grande, el peso no ha dejado de depreciarse frente al dólar, etc. En pocas palabras, las promesas del TLCAN con respecto a tener un

mejor nivel de vida para el grueso de la población no se han alcanzado.

Indudablemente las grandes corporaciones se han beneficiado, algunas industrias como la cervecera, la cementera, vidriera, entre otras, tienen ahora mayores probabilidades de producir y exportar. Seguramente los sueldos de los trabajadores de dichos sectores son mayores que el promedio nacional. Pero definitivamente no podemos decir que dichos beneficios se hayan extendido a la totalidad de la población. Por lo tanto, la posible negociación del TLCAN podría ser una oportunidad para que aquellos sectores que no han sido beneficiados tengan la oportunidad de serlo.

El TLCAN se negoció inicialmente bajo un enfoque en el que todos los países estaban al mismo nivel. Se trataba de una relación de iguales. Es tiempo de reconocer que no es así. El nivel de desarrollo, tanto en calidad de vida, como infraestructura y productividad es muy distinto entre los tres países. Es necesario reconocer dichas diferencias. Si el TLCAN se renegocia, podemos aprovechar para reconocer nuestras ventajas y desventajas e incorporar a los sectores que a la fecha no han sido beneficiados.

Por lo anterior es que ni la deportación masiva de trabajadores mexicanos ni la renegociación del TLCAN implican el apocalipsis económico para México. Por el contrario. Podrían ser en realidad una oportunidad para atraer a trabajadores con espíritu emprendedor y renegociar el tratado para extender sus beneficios a otros sectores de la economía.

Pronto sabremos si el presidente Donald Trump tiene la habilidad política para negociar y conseguir que el TLCAN efectivamente se renegocie. También sabremos si la economía de Estados Unidos es capaz de expulsar a millones de mexicanos. Lo primero es muy probable, lo segundo, es casi imposible. El tiempo lo dirá.

Recibido: Enero 2017

Aceptado: Febrero 2017

Evolución de la industria automotriz en el marco del TLCAN: balance y perspectivas

Evolution of the automotive industry in the framework of NAFTA: balance and perspectives

Jaime Linares Zarco¹

Resumen

En el marco de la crisis económica estructural de los ochenta y de una mayor competencia internacional por los mercados, se propuso la incorporación de México a una serie de pláticas con los Estados Unidos y Canadá, cuyo propósito derivaría en la creación y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a partir del 1 de enero de 1994.

Originalmente se concebía al TLCAN como un esquema novedoso que elevaría la productividad laboral, impulsaría una mayor convergencia salarial, apoyaría el crecimiento y el desarrollo económico; sin embargo, los resultados obtenidos no han sido del todo los que se esperaban para nuestro país.

Por todo lo anterior, se justifica la necesidad de evaluar los resultados, así como las perspectivas del TLCAN en la industria automotriz, ante la política revisionista del gobierno de Trump.

¹ Profesor de tiempo completo, FES-Aragón, UNAM.

Palabras clave: TLCAN, industria automotriz, crecimiento económico

Clasificación JEL: L62 Automóviles; Otro equipo de transporte.

Abstract

In the context of the structural economic crisis of the 1980s and a greater international competition for markets, Mexico was proposed to join a series of talks with the United States and Canada, which would lead to the creation and implementation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) as of January 1, 1994.

Originally NAFTA was conceived as a novel scheme that would raise labor productivity, promote greater wage convergence, support growth and economic development; However the results obtained have not been entirely what were expected for our country.

For all of the above, the need to evaluate the results, as well as the prospects of NAFTA in the automotive industry, is justified, given the revisionist policy of the Trump government.

Keywords: NAFTA, automotive industry, economic growth

Introducción

Desde antes que asumiera la presidencia de los Estados Unidos de América el republicano Donald Trump, ya había mostrado durante su gira de campaña su carácter xenófobo, misógino y egocentrista, así como su intención de construir un muro entre la frontera de México y E.U.A. que fuera financiado por nuestro país.

También había proclamado la intención de revisar y reformar, o en su caso eliminar la membresía de la Unión Americana, de todo aquel tratado o acuerdo comercial del que los E.U.A. fuera signatario, con el

propósito de revertir el creciente déficit comercial que su economía había registrado desde hace cuatro décadas hasta fines de 2016.

Asimismo, había insistido en su discurso que convencería a las grandes firmas multinacionales con sede en los E.U.A. para volver a invertir en la construcción de grandes plantas productivas con el propósito de generar mayor valor y fuentes de empleo en aras de fortalecer el mercado interno de la Unión Americana.

A partir de su toma de posesión en enero de 2017, Trump ha venido cumpliendo cada una de sus promesas de campaña, desde reactivar una política de rechazo hacia las grandes minorías que habitan en los E.U.A. como los latinos, musulmanes y asiáticos que habitan de manera ilegal en los E.U.A.; de igual forma eliminó el esquema demócrata de salud llamado Obamacare; además reactivó el gasoducto que va del Golfo de México hacia Canadá, que había suspendido el gobierno de Obama por los impactos ambientales y sociales que ello implicaba.

En materia económica el gobierno de Trump, ha tenido acercamientos con los magnates de los grandes corporativos fabricantes de equipo automotriz y de aire acondicionado, para convencerlos mediante amenazas y un esquema de estímulos fiscales, de no invertir en México, sino en canalizar sus capitales hacia los E.U.A. en la generación de empleos productivos, que los conviertan nuevamente en una economía industrial altamente exportadora.

Asimismo, el gobierno de Trump ha convenido sacar a la economía de los E.U.A. de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), que incluía un acuerdo comercial con 12 naciones tanto de Asia, Oceanía y de América entre las cuales se incluía México, y que aún se encontraba pendiente de ser aprobado por el Congreso Norteamericano. Sin embargo, la amenaza aún latente para la economía mexicana es la insistencia de Trump en negociar o eliminar el TLCAN hasta lograr un tratado comercial más ventajoso para la economía estadounidense, sin importar que para ello pase por encima de las reglas de operación del TLCAN, y de las leyes comerciales que dicta la Organización Mundial del Comercio.

Explícitamente Trump ha dicho que la economía de los E.U.A. ha sido perjudicada por la apertura comercial, por lo que para equilibrar los excesos de la globalización, el gobernante republicano pretende recurrir al proteccionismo comercial y al nacionalismo xenófobo hasta convertir a los E.U.A. en una potencia revisionista (de las reglas del comercio mundial), amenazando implícitamente con renunciar al liderazgo global del sistema capitalista, hasta dejar que otras economías en ascenso como China, por ausencia, lo desplacen definitivamente.

1. Teoría del comercio internacional

El núcleo central del comercio internacional según la teoría clásica y neoclásica tiene sus orígenes desde el siglo XVIII, cuando Adam Smith, promovió el beneficio mutuo sobre la base de la especialización y libre competencia, para ello desarrolló la teoría de la ventaja absoluta (bajo el supuesto de dos países y dos bienes) en donde cada país se especializa en la producción del bien de su ventaja absoluta e intercambia parte de su producción por el bien de su desventaja absoluta, al final ambos países muestran un mayor consumo de ambos bienes. (Salvatore, 1995: 47)

Años después David Ricardo puso en duda la teoría de la ventaja absoluta al proponer la ley de la ventaja comparativa, mediante la cual, a pesar de que un país sea menos eficiente que el otro en la producción de ambos bienes, sobre la base del comercio de beneficio mutuo, el país menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta sea inferior, e importar el bien que produzca con un costo relativamente más elevado. (Samuelson, 1990: 1047)

Hacia inicios del siglo XX, surge el modelo Heckscher-Olin (H-O), en donde se explica que las diferencias de los costos relativos entre las naciones son resultado de las desiguales dotaciones factoriales de los países; es decir, que lo que explica el comercio internacional es la diferente escasez relativa de los factores de producción en unos y otros países. (López Arévalo, et. al., 2008: 89)

Al concluir la segunda guerra mundial y reactivarse el comercio internacional, predominaba la idea de que el libre comercio beneficiaba por igual a todos los países que lo practicaban; sin embargo, la escuela heterodoxa, representada por los economistas latinoamericanos H. Singer y R. Prebisch, ponen en duda tales conclusiones, al señalar la existencia de un intercambio desigual entre los países industriales-centro y subdesarrollados-periferia; altamente favorable para los primeros a expensas de los segundos, producto de un empeoramiento de la relación real de intercambio entre ambos; debido a una mayor productividad con base en un creciente progreso técnico e innovaciones de bienes industriales con mayor valor agregado en los países desarrollados, en comparación con el menor valor de las materias primas producidas por los países periféricos.

Hacia finales del siglo XX, M. Porter desarrolla la teoría de las ventajas competitivas, en la cual se propone mejorar la competitividad de la empresa con base en el desarrollo de una estrategia global de costos bajos y una estrategia de diferenciación. En la primera, el objetivo es que una compañía tenga una estructura de costos más baja que sus competidores; mientras que con la segunda estrategia se busca que la empresa ofrezca algo único, especial y espectacular de un bien o servicio que le permita ser diferente a la de sus competidores, y por ende obtener mayores ganancias respecto al promedio de su sector industrial. (Porter, M, 1990: 22)

Adicionalmente se propone desarrollar una estrategia de enfoque, al dirigirse a grupos especiales de consumidores, una línea de producto particular, una región geográfica específica o de producto particular, o cualquier otra que se convierta en el punto focal de los esfuerzos de la firma. (Koontz H, et. al., 1990: 135)

Generalmente la mayor competitividad que logra alcanzar la empresa pronto le permite ganar una mayor participación en el mercado y alcanzar una tasa de crecimiento mayor, con respecto a la competencia; como resultado de haber registrado las economías de escala, en donde los costos de producción disminuyen al mismo tiempo que es mayor el volumen de producción. (Samuelson, 1990: 548)

Con el avance de la globalización económica y la formación de grandes bloques comerciales en el mundo, se producen irremediablemente, el desarrollo de dos tipos de comercio, el comercio inter-industrial (intercambio de productos distintos) y el comercio intra-industrial (intercambio de variedades diferentes del mismo producto).

Específicamente se habla de un comercio intra-industrial horizontal cuando dos cadenas de producción independientes, llevan el intercambio comercial de bienes de la misma industria; mientras que el comercio intra-industrial vertical existe cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes. (López, 2014: 88). Este último caso se puede ejemplificar con el establecimiento de plantas automotrices, tanto en Detroit, Michigan en los E.U.A., como en Hermosillo, Sonora en México, que pertenecen a la misma firma Ford, pero que para fines de minimizar costos de producción y favorecer una mayor sinergia operativa, ambas plantas intercambian miles de autopartes y combinan diversos procesos técnicos entre sí, orientados a mejorar la calidad y eficiencia productiva de los autos Ford que se exportan al mundo.

La globalización es un fenómeno básicamente económico que enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas. En el plan económico, la globalización es el resultado final del rápido proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países desarrollados desde la segunda guerra mundial. (Dabat, 1994: 29).

2. Contexto histórico internacional

Una de las principales características que muestra el proceso de globalización en las últimas cinco décadas, es la integración económica que se produce entre diversos países europeos desde la posguerra, para revertir los estragos ocasionados por la segunda guerra mundial, reconstruir sus plantas productivas, reactivar el comercio interregional, generar mayores ingresos y empleos, así como evitar que el fantasma del socialismo colapsara al sistema capitalista.

La firma de asociaciones, y diversos acuerdos comerciales entre los países europeos como la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) en 1950 y el Benelux en 1960, constituyeron los antecedentes de los tratados de Maastrich en 1992, que formalizarían la transformación de la Comunidad Económica Europea hacia la Unión Europea en 2004.²

Unión que implicaba la supresión de derechos de aduana y la fijación de aranceles comunes, además de la integración de un sistema monetario único, con la puesta en circulación del Euro como medio de pago.

Paralelamente a la mayor liberalización comercial se ha producido la formación de bloques comerciales tanto a nivel mundial (GATT, OMC) como regionales (UE, ASEAN, Mercosur, y el TLCAN), centrándose en el papel desempeñado por las empresas multinacionales que se han convertido en las auténticas protagonistas del actual proceso de globalización. (López, 2014: p. 89).

2.1 Antecedentes en México

“Con López Portillo, el proceso industrializador se basó en el fomento a la explotación, refinación y exportación de petróleo y gas, y se impulsó la producción petroquímica básica. Durante ese sexenio el Estado continuó aún como el principal promotor del proceso de industrialización, basado en una política proteccionista”. (Becerril, 2011: 10).

Mediante el impulso de la Alianza para la Producción se incluía el apoyo a 10 ramas industriales a través del diseño de diversos programas de fomento que comprendían estímulos fiscales y medidas de protección. (Tello, 2007: 552)

“En la era de Miguel de la Madrid, la protección del Estado a la industria se da en forma racional y selectiva, porque disminuyen y se eliminan algunos subsidios, y aumentan los precios de bienes y

² Véase: Comisión Europea (2014). *Comprender las políticas de la Unión Europea*. Dirección General de Comunicación. Bélgica. Consultado el 19 de noviembre de 2016. <https://europa.eu/european-union/topics/agriculture-es#10>

servicios del sector público, para estimular la inversión privada, y se autoriza la depreciación acelerada la revaluación de activos. También se promueve la reconversión industrial, con el fin de mejorar la competitividad internacional, para lo cual se elimina el sistema general de aranceles y permisos previos a la importación, y se busca instrumentar un sistema racional de protección”. (Becerril Isabel, op. cit.)

La caída de los precios internacionales del petróleo en el mercado mundial produjeron una severa crisis económica en la economía mexicana entre 1981 y 1982, cuyos efectos se prolongaron durante toda la década y obligaron a cambiar el modelo económico, que pronto significó la incorporación de lleno de nuestro país en el proceso de globalización con la apertura comercial y el ingreso de México al GATT en 1986 y la adhesión a la OCDE en 1987; proceso que culmina con la firma y puesta en marcha del TLCAN a partir de enero de 1994.

“En la época de Salinas, el objetivo era terminar con el modelo de sustitución de importaciones vía la internacionalización de la economía y fomentar las exportaciones competitivas con la apertura comercial” y la privatización de empresas estatales,³ para ello se elabora el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior; el Estado se retira de algunas actividades económicas y fomenta la política de privatización, además de la eliminación de aranceles y permisos de importación”.

“En la administración zedillista, se pone en operación el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000, con el objetivo de incrementar la capacidad competitiva a nivel internacional reforzando la capacitación y el adiestramiento de las fuerzas de trabajo del país y la renovación y modernización tecnológica” (Becerril, op. cit.). Existe el intento de cadenas productivas para incorporar mayor valor agregado a los bienes producidos orientados a la exportación.

“Con Vicente Fox se ideó la política de desarrollo empresarial 2001-2006, creándose, entre otras cosas, el Fondo de la Pequeña y Mediana

³ Ver Ortiz W, 1995: 19

Empresas, y programas como el de incubadoras, el de capacitación y consultoría para las pequeñas empresas, el de capital semilla, el programa Nacional de Financiamiento al microempresario (Pronafin)” (Becerril Isabel, op. cit.) así como las actividades de autoempleo de escasa calidad, pero eficiente y de muy baja productividad (los llamados changarros). (Tello, 2007: 733)

Varios de estos programas industriales tuvieron continuidad durante el gobierno de Calderón, como el de la desgravación arancelaria, sin embargo, no se tradujeron en la recuperación del papel protagónico que la industria desempeñó durante el milagro mexicano, máxime si una buena parte de la industria ya se encontraba desmantelada y en fase crítica, debido a la falta de articulación de dichos planes.

“De acuerdo con Pedro Tello Villagrán, nuestro país cuenta con dos grandes grupos de empresas:

- 1.- Las de clase mundial, que son las que integran las ramas de electrónica, automotriz y autopartes, y que están orientadas al mercado externo, por lo que sus estándares de calidad son elevados.
- 2.- Las firmas pequeñas y familiares, enfocadas al mercado local, que presenta problemas tecnológicos y se encuentran en la transición o rezagadas en sus procesos administrativos.

Explica que en el país se cuenta con una industria globalizada, porque sus precios están condicionados a los costos de las materias primas de importación. Dice que se tiene una industria desarticulada porque al sector no se le indujo hacia un proceso de integración o restitución de las cadenas productivas, creadas con base en las firmas nacionales. Se tiene una industria que en su mayoría se quedó en el proceso de transición, dependiente del mercado interno y sin elementos que le ayuden realmente a modernizarse, [debido en parte], a que el país no produce la tecnología ni promueve las innovaciones que requiere”. (Becerril, 2011: 11).

Desde el arranque del TLCAN el gobierno mexicano optó por una política industrial enfocada al apoyo del sector exportador, integrado por un puñado de ramas productivas, entre las que se encuentran la

automotriz, la eléctrica-electrónica, la de autopartes y línea blanca; lo cual se ha traducido en un crecimiento y desarrollo desiguales en el aparato productivo, así como el rompimiento de muchas cadenas productivas.

2. Impacto del TLCAN en la economía industrial de México

Sin lugar a dudas el sector industrial es uno de los sectores más emblemáticos que ha sido pilar del crecimiento económico del país, que históricamente registró sus primeros antecedentes desde el gobierno porfirista, pero que mostró mayor impulso y consolidación desde el gobierno cardenista, hacia finales de los treinta, quien sentó las bases del milagro mexicano, mediante el modelo industrializador por sustitución de importaciones; impulso que duró hasta mediados de la década de los ochenta del siglo XX, cuando en el marco de una severa crisis económica, se implantaron las bases del modelo neoliberal en México y se iniciaron las negociaciones sobre el libre comercio con los países vecinos de Norteamérica, que culminarían en 1992 con la firma del TLCAN y su puesta en marcha el 1 de enero de 1994.

Sin embargo, cabe preguntarse ¿Cuáles han sido los resultados del TLCAN sobre el sector industrial de nuestro país al cumplirse más de 20 años de su puesta en marcha?; ¿nuestro país ha logrado aumentar su tasa de crecimiento?; ¿se ha diversificado el intercambio mercantil de México con los demás socios comerciales de Asia, Europa y América Latina con quienes tiene acuerdos comerciales?; ¿han llegado mayores flujos de capital y empleos con dichos tratados comerciales? A estas y otras interrogantes más se pretende dar respuesta en este artículo, además de evaluar el papel que la industria ha desarrollado en la economía del país en los últimos años.

Han sido el estancamiento, la polarización y la escasa integración los rasgos que definen el paso de la industria en las últimas tres décadas de globalización económica, lo cual se ha manifestado en la menor participación de la industria en el PIB, al reducirse de 35.8 por ciento

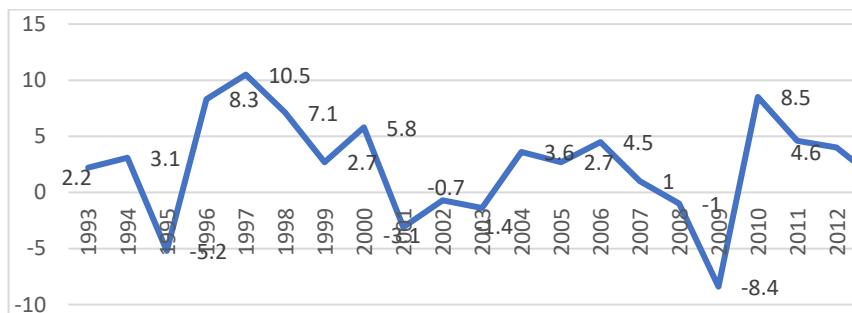
en el sexenio de José López Portillo, al 30.2 por ciento en lo que va de la actual administración de Peña Nieto.

A lo largo de los últimos 30 años un enorme segmento del aparato productivo nacional se ha estancado y se ha ido desmantelando, al desaparecer las cadenas productivas articuladas y miles de empleos directos e indirectos; además de que miles de fabricantes han dejado de producir y se han pasado del lado de los comercializadores, importadores y ensambladores.

El balance del TLCAN parece exitoso, sí sólo se mira el aumento de nuestras exportaciones. Las ventas al exterior aumentaron a un paso mucho más rápido que el ritmo de crecimiento del conjunto de la economía. Sin embargo, las importaciones crecieron prácticamente al mismo paso que las exportaciones, porque muchas de ellas son indispensables para producir lo que se exporta, de tal forma que a muchas empresas exportadoras les resulta más barato importar sus insumos que obtenerlas de proveedores nacionales, por lo que puede decirse, con ironía, que México se hizo exportador de importaciones.

En vez de elevar la competitividad de la economía mexicana como ofrecían los promotores del TLCAN, se produjeron las condiciones que impiden su mejoría, tales como las dificultades y la falta de estímulos para invertir en innovaciones tecnológicas de la planta productiva, la gradual pérdida del mercado interno y la creciente presencia del capital extranjero y de las empresas trasnacionales en la producción nacional y el sector exportador.

Gráfica 1 Producto Interno Bruto Manufacturero, 1993-2015.
(Variación porcentual en términos reales) ^{1/}



1/ Calculado con cifras a precios de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de Banco de Información Económica INEGI. (2017). “Sistema de Cuentas nacionales” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bic/>

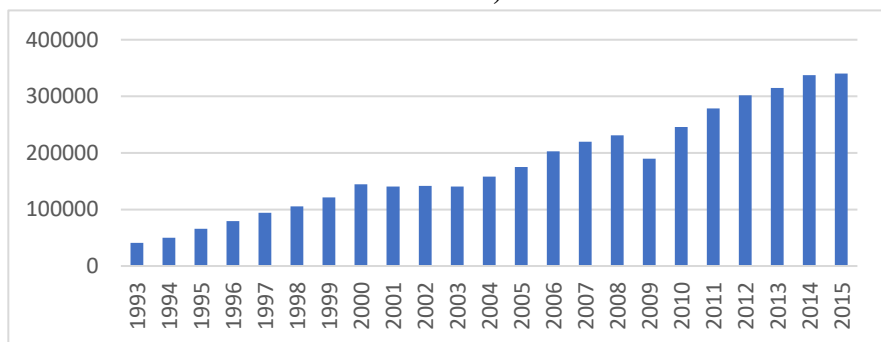
Al graficar el PIB manufacturero que se ha registrado entre 1993 y 2015, se observan las diversas fluctuaciones que ha tenido dicho sector, a través de la variación porcentual en términos reales; el análisis de este periodo permite destacar el impulso que el TLCAN produjo al sector manufacturero, en especial durante 1997 y 2010, cuando el PIB se ubicó en sus mayores niveles, al registrar 10.5% y 8.5%, respectivamente; sin embargo, también destacan las cifras negativas que se produjeron durante este periodo y que coincidieron con la presencia de una crisis económica como las de 1995, 2001 y 2009, en donde se registraron caídas en el PIB real de -5.2%, -3.1% y -8.4%, respectivamente.

“Durante los 22 años transcurridos desde la puesta en marcha del TLCAN hasta la fecha, diversos expertos y voceros oficiales han expresado en todos los eventos y foros, tanto nacionales e internacionales, las ventajas y bondades que este tratado ha registrado para el país; haciendo para ello mayor énfasis en las cifras superavitarias que México tiene con los E.U.A. y Canadá. De acuerdo con cifras del Banxico y de la Secretaria de Economía, México quintuplicó el comercio con EUA. y elevó por diez veces el comercio

con Canadá, lo cual se tradujo en un superávit para el país superior al billón de dólares, mientras que el flujo comercial alcanzó un valor acumulado cercano a los seis billones de dólares en los años que tiene de vigencia el TLCAN; particularmente se menciona que un año antes de ponerse en marcha el TLCAN, el comercio de México con las otras dos naciones de América del Norte sumó en conjunto sólo 90 mil 944 millones de dólares, elevándose hasta 507 mil 89 mdd en 2013”. (González S, 2014: 31)

El valor de las exportaciones en el sector manufacturero del país creció 6.3 veces, al pasar de un valor de 49.8 hasta 314.5 mmdd, entre 1994 y 2013. Entre los principales productos que se exportan en mayor proporción a EUA destacan los componentes de la industria automotriz, los vehículos ligeros y pesados, así como bienes de la industria electrónica y de tecnología, además de tequila, cerveza y prendas de vestir; cabe señalar que la balanza comercial de México con los EUA es superavitaria desde 1995, razón por la cual el gobierno de Trump pretende revisar y renegociar el TLCAN, para revertir dichas cifras.

Gráfica 2. Exportaciones del sector manufacturero (Millones de Dólares)



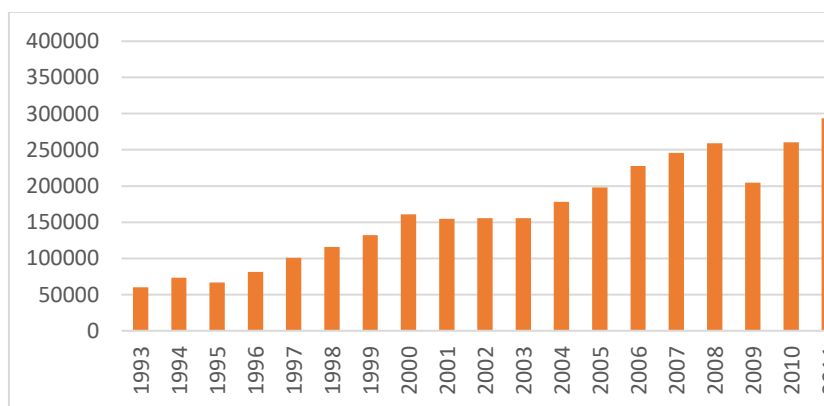
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de Información Económica INEGI. (2017). “Sistema de Cuentas nacionales” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Sin embargo paralelamente al crecimiento de las exportaciones el TLCAN también fomentó el incremento de las importaciones en 4.6

veces, al pasar de 73.1 hasta 337.4mmdd, durante el periodo 1994-2015; situación que nos indica que para que nuestro país pueda impulsar su nivel de exportaciones, necesita que crezcan nuestras importaciones, dado que ante la falta de competitividad e integración de las cadenas productivas, además de los problemas estructurales que arrastra nuestra economía, paradójicamente nuestro país se está especializando en ser “exportador de importaciones;” situación que se manifiesta en un saldo deficitario que siempre ha arrastrado nuestra balanza manufacturera, al pasar de un cifra de -23.3 hasta -7.59mmdd, entre 1994 y 2015.

En la gráfica anterior, si bien es cierto que destaca una tendencia ascendente en el monto de exportaciones entre 1993 y 2015, también se notan los altibajos producidos en el valor de las ventas externas en los años 2001 y 2009, producto de las crisis económicas internacionales que impactaron en el nivel de las exportaciones del país.

Gráfica 3. Importaciones del sector manufacturero (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado propia con datos de Banco de Información Económica INEGI. (2017). “Sistema de Cuentas nacionales” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

“Así, por ejemplo, se presume que México es el principal exportador de pantallas planas en el mundo, pero no se menciona que el 88% de éstas se fabrican con insumos importados”. (Puga, 2013: 12)

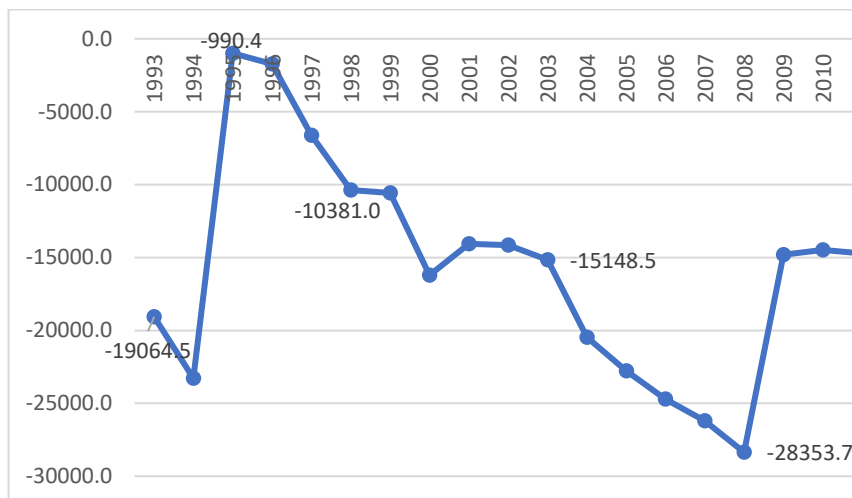
Lo mismo ocurre con la industria automotriz, en donde se importan gran parte de las autopartes y componentes para poder exportarlos, por lo cual la balanza comercial es casi equivalente, es decir casi la misma cantidad de exportaciones son importaciones. Lo anterior es el resultado de un modelo industrial que se agotó y privilegió a empresas extranjeras, rompió las cadenas productivas y no se promovió un incremento en el contenido nacional de las exportaciones.

“Particularmente con Canadá, la balanza comenzó a ser favorable desde 2009, puesto que desde 1994 hasta el 2008, México registró déficit con ese país; por lo que al cierre de 2013 la balanza a favor fue de 604.7 mdd, mientras que en 2012 había alcanzado 1.4 mmdd. Entre los bienes que mayormente se exportan a Canadá son pantallas planas, aceites crudos de petróleo, vehículos para el transporte de carga, vehículos de turismo, oro y celulares”. (Patiñ, 2014: 10)

También en la gráfica anterior destaca una tendencia ascendente en el valor de las importaciones del sector manufacturero, similar al observado en las exportaciones; sin embargo, también sobresale el impacto que tuvieron las crisis económicas de 1995, 2001 y 2009, al reducirse el valor de las importaciones con respecto a los años que le antecedieron.

Para los EUA los resultados del TLCAN han sido buenos en lo general, pero insuficientes para el tamaño de su economía; durante el periodo 1993-2013, aunque las exportaciones de ese país hacia México se incrementaron en 444% y las importaciones de productos mexicanos crecieron en 603%, mientras que Canadá y México contribuyen ya con el 40% del total de las importaciones estadounidenses de petróleo, y que el comercio de los E.U.A. con sus socios del TLCAN se ha triplicado; dichas transacciones apenas representan el 5% del PNB de los E.U.A.

Gráfica 4. Saldo de la balanza comercial del sector manufacturero, 1993-2013 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con base en la información de Banco de Información Económica INEGI. (2017). “Sistema de Cuentas nacionales” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

“Carla Hills, ex negociadora estadounidense del TLCAN, planteó que ya hay una “alta integración” en América del Norte, evidenciada en que las exportaciones de su país a México son mayores que las dirigidas al conjunto de los países BRIC, y en que 20% de esos envíos estadounidenses corresponde a insumos, partes y componentes producidos en México”. (Morales, 2014: 8)

Otro fenómeno que ha crecido en forma paralela a la puesta en marcha del TLCAN, ha sido la tendencia hacia la concentración de las exportaciones entre unas cuantas firmas, ya sean nacionales o extranjeras; así, por ejemplo, “según cifras del INEGI, un centenar de firmas en México concentraron el 50% de las ventas manufactureras al exterior, entre las cuales, cinco de ellas participaron con el 16%, 50 firmas cubrieron el 41%; mientras que 5, 846 empresas se repartieron el resto. Asimismo, el 68% de las exportaciones de los grandes corporativos correspondieron a vehículos y equipo de transporte, además de equipos de computación, entre otros”. (Puga, 2013: 12)

En general se puede afirmar que transcurridos los primeros 22 años de la puesta en marcha del TLCAN, existe un balance de sectores ganadores y sectores perdedores; entre los primeros destacan: la industria automotriz que ha logrado consolidar su capacidad productiva, exportadora, generadora de empleos y detonante de la economía local en diversas regiones del país, principalmente el bajío; seguida por la industria electrónica, que ha desarrollado un importante clúster de producción en la región occidente de México; la industria eléctrica que ha logrado establecer economías de escala en diversas regiones del país; la industria fabricante de electrodomésticos que ha logrado consolidar y posicionarse en diversos mercados, fuera de Norteamérica; y la industria aeroespacial que comenzó a desarrollarse apenas hace 10 años y sin embargo, ya cuenta con varias plantas altamente productoras en el norte y el bajío del país, entre otras

Sin embargo, existe un mayor número de sectores perdedores que se vieron perjudicados por la abrupta apertura comercial y la puesta en marcha del TLCAN, entre los cuales destacan: la industria textil, así como la del cuero y calzado, seguida por la industria del tabaco, la industria petroquímica, la industria siderúrgica, la industria fabricante de llantas, la fabricación de fertilizantes y la producción de maquinaria y equipo, entre otras.

Sin lugar a dudas el TLCAN, ha traído una mayor competencia entre diversas empresas nacionales e internacionales, así como un saldo poco favorable para el país, al dejar miles de víctimas, entre ellas muchas empresas cuyas marcas y productos formaron parte de la cultura e identidad mexicana durante varias décadas, y que hoy en día permanecen en la competencia bajo la propiedad del capital extranjero o de plano han desaparecido del mercado.

Paralelamente en el extremo opuesto, encontramos unas cuantas industrias del país que han logrado aprovechar la coyuntura que se ha producido con el TLCAN y la globalización económica para posicionarse en el mercado nacional y expandirse por diversos mercados del mundo, para competir contra otras firmas altamente productivas y globalizadas; hablamos de grandes empresas que pertenecen a consorcios consolidados, que han aprovechado mayores

mercados, además de firmar alianzas estratégicas con empresas mundiales, con escaso o nulo impacto entre la pequeña y mediana empresa del país, o de plano han sido absorbidas por los grandes corporativos de alcance global.

“Adicionalmente figuran otras firmas líderes en la fabricación de bienes intermedios o de bienes de capital como: Cemex, Mexichem, Kuo, Villacero, Alfa, Solartec, Metalsa; además de América Móvil, ICA, ADO y Alsea, entre otras; quienes han hecho inversiones por más de 4 mmdd en el último año y medio en diversos países de Europa, para aprovechar la crisis económica que se desató desde 2009 en el continente europeo. Lo anterior ha provocado que alrededor de un tercio de los ingresos de Cemex, Bimbo y Mexichem provengan de sus operaciones en Europa”. (Sánchez, 2014: 34)

En términos generales, el TLCAN no ha generado los resultados que se anunciaban para México, quizás en parte, debido a los escasos apoyos otorgados a la industria nacional, en especial a las pequeñas y medianas empresas; lo que ha llevado a tener un aparato productivo desarticulado y con crecimientos cada vez menores, con pocos sectores ganadores altamente concentrados y muchos sectores perdedores desarticulados, con empresas de baja calificación profesional, ineficientes y poco competitivas

La política industrial enfocada al apoyo del sector exportador, solo ha beneficiado a un puñado de ramas productivas, en donde se localizan grandes empresas pujantes y en crecimiento principalmente de capital extranjero, que funcionan como enclaves económicos, que inducen un crecimiento y desarrollo desiguales en el aparato productivo, así como el rompimiento de muchas cadenas productivas, que se han traducido en mayores niveles de pobreza, desempleo, migración hacia los E.U.A. y desigualdades regionales.

3. Fabricación de equipo de transporte

Esta rama manufacturera ha sido la que ha registrado un mayor crecimiento dinámico desde que se puso en marcha el TLCAN, producto de su elevada integración y competitividad; así el INEGI reporta un crecimiento del 1,298% en el número de establecimientos, al elevarse de 171 hasta 2,392 unidades; un mayor incremento se observó en el número de empleados ocupados por el sector al registrar un 5,397%, al elevarse de 14,151 hasta 777,900 trabajadores; sin embargo el VACB fue el que arrojó un mayor incremento, al crecer de 487.5 hasta 1,496,045 mmdp, entre 1994 y el 2014.

En el transcurso de los últimos 20 años esta industria ha evolucionado, de ser una industria significativa para la economía del país, hasta convertirse en una industria determinante que ha tenido efectos de arrastre sobre el resto de la economía nacional, a tal grado que el valor de su producción influyó para ubicar a México en el 8° lugar en el ámbito mundial; generar más de 530 mil empleos directos e indirectos; atraer la inversión cercana a los 20 mmdd, que significaron el 19% de la inversión extranjera total ingresada a México; fabricar más de 50 modelos de autos que se exportan hacia 120 países del mundo. En la producción de autopartes México se ubicó en el 5° sitio mundial al facturar 75 mmdd en 2012; además de haber influido en la transformación urbano regional de vastos territorios de entidades y municipios del país; hasta hacer depender de su febril actividad a la economía de varios estados del país, tales son los casos de Aguascalientes, Coahuila y Puebla, cuyo PIB estatal depende en más del 30% de la industria automotriz, pero en el caso de Guanajuato la cifra asciende al 50% del PIB, 60% de la inversión y 80% de las exportaciones totales del estado; en vías de integrar un clúster automotriz. (Revista virtual Atracción 360 (2013), “México, principal exportador de autos en América Latina” consultado el 17 de diciembre de 2013, disponible en www.atraccion360.com.)

“En el ámbito del TLCAN, México mejoró su posición y ventajas competitivas al desplazar a Canadá y acercarse al nivel de producción de los E.U.A, al registrar Canadá una producción de 2.4 millones de autos y camiones, mientras que E.U.A. registró 8.7 millones de

unidades, contra 3.2 millones que registró México, hasta el 2012; asimismo el mercado externo ha dinamizado la producción de autos en México, a tal grado que durante el primer trimestre de 2014, la exportación de autos creció 5 veces más que la venta de vehículos en el mercado doméstico, impulsada por la recuperación de la economía estadounidense y un crecimiento de 35% en los envíos a Canadá”. (Sánchez, 2014: 30)

Si analizamos por número de firmas y de plantas productivas, también se observa una rápida evolución del sector automotriz, puesto que antes de 1994, operaban en el país solamente seis empresas: Ford, General Motors, Chrysler, Volkswagen, Renault y Nissan, con 10 plantas de ensamblado en total. Dos décadas después, se ha registrado el arribo de nuevas firmas, tales como: Toyota, Honda, Mazda, Fiat, Kia, Audi y BMW, entre otras; quienes en conjunto han construido otras 13 plantas, para sumar 23 plantas en todo el país; además de comercializarse otras marcas más como Suzuki, Faw, Peugeot, Seat y Subaru, quienes aún no cuentan con plantas de fabricación en el país.

El mercado de camiones pesados también ha mostrado un crecimiento sostenido, lo que a su vez ha generado la llegada de nuevas firmas como: Navistar, Hino, Volvo, Scania, Isuzu, Giant Motors L.A., Kia Motors, Man Latin América y Grupo Autofín; quienes construyeron 10 nuevas plantas, las cuales sumadas a las 5 plantas de las empresas consolidadas como Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Cummins e International, suman un total de 15 factorías, lo cual hace más competitivo este sector de autotransporte.

Con la entrada en vigor del TLCAN se permitió la inversión extranjera en el sector al 100%, así como la importación de diversos componentes que la industria requería, reducción de aranceles a la mitad y del contenido nacional de los automotores: 34% para 1993, 29% para 1998 y 0% para 2004. En consecuencia, la industria automotriz ha tenido una gran evolución hasta ver crecer su importancia en la economía nacional, al seguir atrayendo mayor capital extranjero, además de generar mayores ingresos y empleo, hasta llevar a México a convertirse en el sexto productor y exportador automotriz en el mundo.

Cuadro 1. Indicadores económicos de la industria automotriz en México, 1994-2014 (porcentuales)

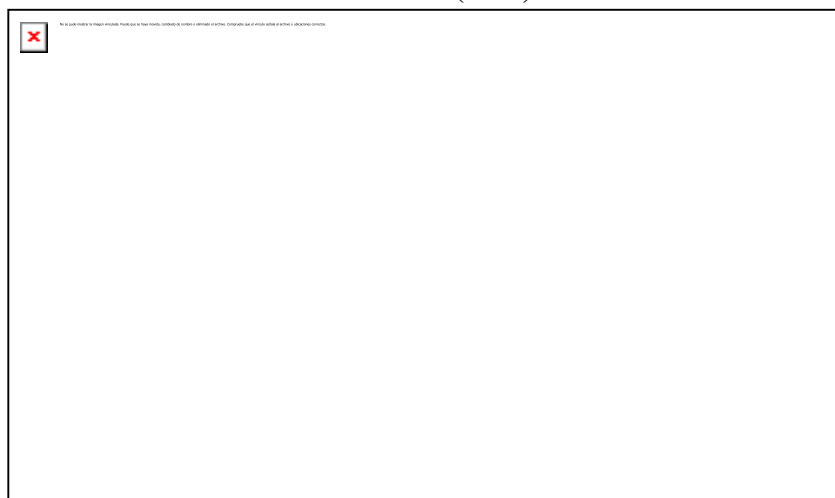
Participación de la Industria Automotriz en el PIB	1994	1999	2004	2009	2014
Porcentaje respecto al PIB	1.9	2.7	2.2	1.7	3
Porcentaje respecto al PIB manufacturero	10.9	12.8	11.9	10.4	16.9
Exportaciones petroleras	1.25	1.6	3	3.5	3.4
Exportaciones de la industria automotriz	1.3	4	3.8	3.8	6.5

Fuente: (INEGI, et. al. 2016:19)

Con ello, México se ha orientado decididamente al mercado externo en la producción de vehículos automotores, situación que se refleja en la evolución que han mostrado sus principales indicadores durante los últimos veinte años, en donde destaca su ascendente contribución al PIB general y manufacturero, así como un mayor porcentaje en el total de exportaciones, con respecto a las exportaciones petroleras; aunque también en la tabla anterior se observan los impactos que han tenido en el sector automotriz, tanto la crisis de 1994 y la más reciente del 2009.

Con el claro propósito de apoyar la competitividad de la industria e incentivar la llegada de nuevas armadoras automotrices al país, se promulgó un decreto en el 2003. Con ello, alguna de las armadoras de gran importancia a nivel internacional tanto de vehículos pesados como de vehículos ligeros, tales como: Marco Polo, Nissan, General Motors, Toyota y recientemente la firma coreana KIA decidieron establecerse en diversas entidades como lo son Aguascalientes, Guanajuato, Baja California y Nuevo León. De tal forma que, tanto de armadoras como fabricantes de autopartes, en la actualidad las empresas que conforman la industria automotriz en México se encuentran asentadas en 22 de las 32 entidades federativas del país.

Mapa 1. Localización de las empresas de la industria automotriz en México. (2015)



Durante las décadas siguientes el sector automotriz ha seguido incrementando sus actividades y presencia en el territorio nacional, y por supuesto, en el mapa anterior, destaca la mayor concentración de plantas e industrias de autopartes en el norte y centro del país, y una escasa o nula presencia en el sur del país; lo cual responde a la orientación e interés que tienen las trasnacionales automotrices de llegar al mercado de los E.U.A. lo más rápido posible.

Cuadro 2. Principales productores de vehículos en el mundo (2007-2015) (millones).

País	2007	2009	2011	2013	2015
1° China	7278	12817	18418	22116	24503
2° E.U.A.	11292	5290	8653	11045	12100
3° Japón	11484	9637	8398	9630	9278
7° México	2022	1504	2558	3052	3565
9° Brasil	2611	3074	3406	3740	2429

Fuente: Organización Internacional de Constructoras de Automóviles (2016).

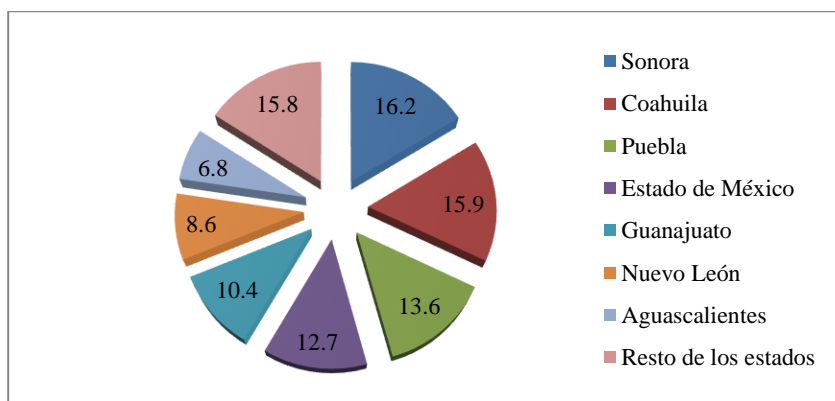
Como puede apreciarse en el cuadro anterior, esta actividad económica es sumamente sensible a los ciclos económicos, por lo que

en el año 2009 casi todos los países fabricantes experimentaron grandes descensos en su producción, lo que permite apreciar el inconveniente que significa que esta actividad manufacturera sea uno de los principales ejes de desarrollo de las economías modernas; hacia 2015 México ocupa el séptimo lugar en la escala mundial entre los principales productores de vehículos automotores, empero las últimas noticias nos ubican ya en el sexto lugar mundial.

3.1 El sector automotriz en la actualidad

Conforme a los resultados del Censo Económico 2014, la producción del sector se ha concentrado principalmente en siete entidades federativas: Sonora, Coahuila, Puebla, Estado de México, Guanajuato, Nuevo León y Aguascalientes, quienes concentran los mayores porcentajes de la producción a nivel nacional, al generar conjuntamente el 84.2% de la producción total de automóviles y camiones del país y brindar empleo al 75.3% de las personas ocupadas en esta actividad. (INEGI-AMIA, 2016: 19).

Gráfica 5. Principales Estados de la República fabricantes de vehículos automotores (2014).



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, et. al., (2016): 19

Como puede apreciarse en la gráfica anterior, Sonora es el principal estado que destaca en la producción automotriz al concentrar el 16.2% de ésta, seguida de Coahuila que participa con el 15.2%, Puebla

contribuye con el 13.6% de dicha producción, le sigue muy de cerca el Estado de México con 12.7%, Guanajuato 10.4%, Nuevo León 8.6%, Aguascalientes 6.8% y el resto de las entidades suman el 15.8%.

Por su parte, la industria de autopartes en el país también ha adquirido un alto nivel de desarrollo; tan sólo en 2015 las empresas del ramo invirtieron 3 mil 339 millones de dólares, 69% más respecto al año anterior. Así pues, el negocio de autopartes representa ya el 24% de la Inversión Extranjera Directa en la manufactura en México para el año antes mencionado, además de que esta actividad genera empleo para 672,515 personas; el 90% de toda la industria automotriz. (Axel, 2016: 18).⁴

A nivel nacional, este sector está conformado por 2,400 empresas (donde 1,400 son proveedoras directas de las armadoras), de las cuales sólo 35% son nacionales; entre las empresas nacionales que destacan en este sector están: Nemark, Kuo, Condumex, Gonher, LTH, Rassini, Gis, Bocar y Metalsa, las cuales elaboran desde gomas para espejos, frenos, muelles, suspensiones, filtros, conductores eléctricos, acumuladores, bujías, hasta chasis y componentes estructurales. En cuanto al destino de su producción el 70% de ésta, se destina a la exportación; cabe destacar, que las empresas de éste ramo se concentran en los estados de México, Puebla, Nuevo León, Chihuahua y Coahuila donde están instaladas el 43% de estas empresas.⁵

Adicionalmente, a ello hay que añadir las nuevas inversiones que han anunciado algunas armadoras en los últimos años, las cuales atraerán más empresas de autopartes. Tal es el caso de la firma Nissan que inició operaciones en una nueva planta armadora localizada en Aguascalientes en 2013; Honda, VW y Mazda comenzaron operaciones en 2014 en Celaya Guanajuato; Audi y Kia comenzaron operaciones en 2016 en Puebla y N.L., respectivamente.

⁴ A nivel mundial México se ha posicionado como la sexta nación en la manufactura de piezas para vehículos, por encima de Brasil, Canadá, India, Tailandia y República Checa. (INEGI: 2016).

⁵ Contrariamente entre 2013 a 2016 las entidades de Hidalgo, Jalisco y la Ciudad de México experimentaron migración de algunas de estas empresas.

Respecto a la orientación que sigue la producción, cabe destacar que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de México, con 68%; seguido de Canadá, con 8%; Brasil, 6% y Alemania, 5% principalmente⁶. En el mercado nacional las empresas con mayores ventas fueron Toyota con el 12% del total registrado durante 2013, seguida por Volkswagen y General Motors; ambas con el 11% de las ventas concentradas respectivamente (Carbajal M., 2014: 22).

3.2 El empleo en la industria automotriz

La presencia y fortalecimiento de la industria automotriz en México, ha sido muy importante económicamente desde hace varias décadas, no sólo por su valiosa contribución a la inversión, producción y elevación en el PIB del país y de las entidades y municipios en donde operan, sino además por la gran derrama de ingresos y de empleos que se generan en torno a esta industria; ejemplo de ello se ilustra en el cuadro siguiente, en donde destaca la presencia de las armadoras en doce entidades de la república, cuyas plantas en total generaron 63 780 empleos en total conjuntamente, ello sin considerar los empleos directos e indirectos que también se generan en la industria de autopartes, además de los que se registran en el sector de vehículos pesados.

Analizados los datos por firma automotriz, observamos que la empresa Fiat-Chrysler es la que concentra el mayor número de trabajadores automotrices a nivel nacional al registrar el 24.9% del total de ocupados en el país, seguida muy de cerca por la alemana Volkswagen quien contribuyó con el 23.3% del total, perseguida a distancia por la empresa coreana recién instalada en México Kia con 11.1%, Nissan con 9.1%, Mazda 8.1%, Ford 6.1%, Audi 5.2%, General Motors 5.1%, Honda 3.5%, BMW 2.3 y Toyota 1.2%. De las cifras señaladas en la tabla destaca, que no necesariamente el número de empleos que genera cada empresa corresponde al número de plantas que tiene cada firma automotriz en el territorio nacional,

⁶ Las ventas al extranjero durante el último mes de 2013 sumaron 161,208 automóviles. (Secretaría de Economía: 2014)

puesto que en ello influyen otros factores diversos, como el nivel de inversión en los procesos productivos, el grado de automatización y robotización, la división del trabajo, etc.

La mayor presencia de la industria automotriz en la geografía económica de la República Mexicana, ha incrementado, tanto el número de ensambladoras, que son las menos, como el número de establecimientos de la industria de autopartes, que son la gran mayoría. Por consiguiente, observamos que del total de entidades que existen en el país, la industria automotriz tiene presencia en 23 estados y solo en 9 de ellos no existen aún manufacturas automotrices; las que si cuentan con inversiones automotrices ensambladoras suman 12, mientras que solo 11 entidades cuentan con industrias de autopartes.

Cuadro 3. Localización de las plantas de vehículos ligeros por marca y número de trabajadores en México, 2016.

Empresa	Número de plantas	Localización	Número de trabajadores	%
Fiat-Chrysler	2	Coahuila, México	15,921	24.9
Volkswagen	2	Guanajuato, Puebla	14,856	23.3
Kia	1	Nuevo León	7,100	11.1
Nissan	3	Aguascalientes, México,		
		Morelos	5,785	9.1
Mazda	1	Guanajuato	5,200	8.1
Ford	4	Chihuahua, Guanajuato,		
		México, Sonora	3,872	6.1
Audi	1	Puebla	3,300	5.2
General		Coahuila, Guanajuato,		
Motors	4	México, S.L.P.	3,236	5.1
Honda	2	Guanajuato, Jalisco	2,250	3.5
*BMW	1	San Luis Potosí	1,500	2.3
**Toyota	2	Baja California, Guanajuato	760	1.2
TOTAL	23	12	63,780	100

*BMW - S.L.P. inicia operaciones en 2019

**Toyota - Guanajuato inicia operaciones en 2019

Fuente: Información recabada en las páginas electrónicas de las compañías automotrices, y El Financiero (2017): 12

Conclusiones

Como resultado de la apertura comercial de nuestro país y de la globalización económica, se ha incrementado la llegada de mayor capital extranjero para invertirse en la industria automotriz, proveniente de los E.U.A, Europa y Asia principalmente; situación que ha intensificado la mayor producción y competitividad de nuestro país en el mundo; lo anterior se ha traducido en una mayor presencia de la industria automotriz en la geografía económica de la República Mexicana, tanto en el número de ensambladoras, que suman 23 plantas, como en el número de establecimientos de la industria de autopartes, que totalizan más de 2,500 establecimientos. Por consiguiente, observamos que del total de entidades que existen en el país, la industria automotriz tiene presencia en 23 estados y solo en 9 de ellos no existen aún manufacturas automotrices; entre las que si cuentan con inversiones automotrices ensambladoras suman 12, mientras que en las restantes entidades cuentan con industrias fabricantes de autopartes.

A pesar de que nuestro país es actualmente el principal receptor de inversión extranjera en A.L., que le ha permitido ubicarse ya en la sexta posición en la producción de autopartes y la octava en la fabricación de automóviles en el ámbito mundial; desafortunadamente son pocas las industrias nacionales que se han beneficiado del auge automotriz que vive México desde hace más de dos décadas, de tal forma que solo contribuyen con el 12% en el suministro de autopartes, mientras que el 88% está en poder de las firmas extranjeras, quienes mantienen la tendencia a importar las autopartes del extranjero.

Adicionalmente la creciente presencia del capital multinacional en la industria automotriz ha venido modificando los patrones de consumo y utilización del espacio urbano en el país, al influir con su presencia y principales demandas de terrenos extensos, bien comunicados, que cuenten con el equipamiento e introducción de los servicios básicos, (sin considerar la exención del pago del predial, I.S.R., impuesto sobre nómina y otros estímulos de carácter estatal y municipal), en la transformación del uso del suelo agrícola a suelo urbano, además de promover una mayor expansión y concentración de la mancha urbana

en las ciudades en donde tiene presencia, en detrimento de aquellas ciudades y entidades del sur y sureste del país, que al carecer de atractivos productivos para el sector automotriz, seguirán registrando fuertes desequilibrios regionales, y por ende, ante la caída del sector petrolero, el desempleo, la pobreza y la migración, seguirán predominando.

La política revisionista y poco conciliadora del gobernante Trump, hace predecible que de gravar con un 20% los automóviles fabricados en México, así como todas las autopartes y bienes industriales en general; provocará un freno al desarrollo industrial, así como la disminución de los flujos de inversión extranjera directa en el país, lo cual incidirá en un mayor desempleo y migración de mano de obra hacia los E.U.A. fenómeno que el gobierno de Trump pretende combatir mediante la construcción del muro de la ignominia, oprobio y racismo irracional en pleno siglo XXI.

Sin embargo, de acuerdo a la opinión de varios expertos México debería aprovechar la coyuntura, convertir las amenazas y debilidades en fortalezas y oportunidades, para ello se requiere una visión de largo plazo que vaya más allá del TLCAN, por ello debiera reorientar y diversificar su política comercial hacia otros países con quienes ya tiene firmados tratados comerciales y que actualmente permanecen subutilizados, como el negociado con la Unión Europea, así como con diversos países de Asia y América Latina; además de fortalecer e impulsar el mercado interno, mediante el diseño de una política industrial que reconstruya las cadenas productivas y que apoye el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas con el fin de elevar el ingreso y el empleo en el país.

Bibliografía

- Comisión Europea. (2014). *Comprender las políticas de la Unión Europea*. Dirección General de Comunicación. Bélgica. 2014. Consultado el 19 de noviembre de 2016. Disponible en: <https://europa.eu/european-union/topics/agriculture-es#10>
- Dabat, Alejandro, (2016). *México y la globalización*, México, Ed. CRIM/UNAM, p. 29
- INEGI, AMIA. (2016). *Estadísticas a propósito de la Industria Automotriz*, México.
- Koontz, Harold y Weihrich, Heinz, (1990). *Administración*, México, Ed. Mc Graw Hill, p.p. 134-135
- Ortíz, Arturo. (1995). *Política económica de México, 1982-1995: los sexenios neoliberales*, México, Ed. Nuestro Tiempo, p. 19
- Porter, Michael. (1990) *La ventaja comparativa de las naciones*, Argentina, Vergara Editor
- Salvatore, Dominick. (1995). *Economía Internacional*, México, Ed. Mc Graw Hill, p. 47
- Samuelson Paul A. Y William D. Nordhaus, (1990) *Economía*, México, Ed. Mc Graw Hill, p.p. 548, 1044-1047
- Secretaría de Economía, (2012) *Monografía de la Industria Automotriz*, México.
- Tello, Carlos, (2007), *Estado y Desarrollo Económico, México, 1920-2006*, México, UNAM.

Hemerografía.

- Becerril Isabel, (2011) “Pobre desempeño. Estancamiento y polarización en la industria”, 19/10/2011, *El Financiero*, México, p.10
- Becerril, Isabel, (2011) “Se achica Industria”, *El Financiero*, México, 19/10/2011, p. 11
- Becerril Isabel, (2014) “TLCAN aporta poco a la industria nacional: IP”, 9/10/2014, *El Financiero*, México, p. 17

- Carbajal M, (2014) Revista Economía Actual. Año 7, Núm. 3. Julio-septiembre 2014, México.
- González Susana, (2014) “El TLCAN fue superavitario para México en un billón de dólares: BdeM”, 17/02/2014, *La jornada*, México, P. 31
- López Arévalo J.A. (2014) “La irrupción de China en el TLCAN: efectos en el comercio intra-industrial de México” Revista Economía UNAM. N° 31, Vol. 31. p.p. 84-113
- López Arévalo J.A., y Rodil, Oscar. (2008) “Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte, (1983-2006) Revista Economía UNAM N° 13, Vol. 5, México, p.p. 86-112
- Morales Roberto, (2014). “Logística, punta de lanza para el TLCAN”, 5/02/2014, *El Economista*, México, p. 8
- Sánchez Axel, (2014). “Exportación de autos crece 5 veces más que ventas locales”, 08/04/2014, *El Financiero*, México, p. 30
- Sánchez Axel, (2016). “Compañías de autopartes ‘aceleran’ inversión a nivel histórico por boom automotriz”, 24/05/2016, *El Financiero*, México, p. 18
- Patiño Dainzú, (2014). “Supera 100 mil mdd déficit comercial de México con Asia”, 19/02/2014, *El Financiero*, México, p. 10
- Puga Tlálloc, (2013). “Concentran 100 firmas la mitad de las exportaciones”, 18/12/2013, *El Financiero*, México, p. 12
- Banco de Información Económica INEGI. (2017). “Sistema de Cuentas nacionales” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Revista virtual Atracción 360 (2013), “México, principal exportador de autos en América Latina” (consultado el 17 de diciembre de 2013), disponible en www.atraccion360.com
- Organización Internacional de Constructoras de Automóviles, (2017) “Ranking de producción mundial” (Consultado el 17 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.oica.net/>

Recibido: Febrero 2017.

Aceptado: Marzo 2017.

Ventajas competitivas de los puertos mexicanos más importantes del pacífico: Manzanillo y Lázaro Cárdenas (2004-2014)

Competitive advantages of the most important Mexican ports in the Pacific: Manzanillo and Lázaro Cárdenas (2004-2014)

Luis Enrique Espinosa-Torres¹

Esther Figueroa-Hernández¹

Orsohe Ramírez-Abarca¹

Resumen

En este trabajo se realizó un estudio comparativo para determinar las ventajas competitivas de los puertos más importantes del Pacífico mexicano: Puerto de Manzanillo y Lázaro Cárdenas, en el periodo que comprendió 2004 a 2014. Se usó el método inductivo con un enfoque cualitativo y cuantitativo. Los principales resultados obtenidos permitieron ver que cada uno de los Puertos Mexicanos del Pacifico estudiados tenían sus propias ventajas, sin embargo, en el año 2014 el Puerto de Manzanillo ocupó el primer lugar en posicionamiento pues se encontró que manejó mayor carga contenerizada con un total de 18,000,742.0 toneladas, mientras que Lázaro Cárdenas únicamente pudo mover 7,001,933.0 toneladas, además que cuenta con una

¹ Universidad Autónoma del Estado de México. Centro Universitario UAEM Texcoco. e-mail: leespinosat@uaemex.mx

infraestructura con mayor especialización con 17 terminales, cuenta con más vías de acceso y de salida de las mercancías, también en el puerto se manejó el 68% de la carga que arriba por el Pacífico Mexicano, lo que representa el 46% del manejo total de TEU's (Twenty foot equivalent, es decir unidad equivalente a veinte pies) del país, su área de influencia incluye alrededor de 17 estados que producen el 60% del PIB y donde radica al menos el 40% de la población. También resulta importante señalar que el puerto de Lázaro Cárdenas debe comprometerse a generar mayor inversión e infraestructura que logre superar las expectativas del mismo para llegar a ser un puerto de alto posicionamiento logístico dentro del país.

PALABRAS CLAVE: Competitividad, comercio exterior, terminales de carga, puertos marítimos, contenedores.

CLASIFICACIÓN JEL: N76

Abstract

In this research we made a comparative study in order to determinate the competitive advantages from the most important pacific ports: Manzanillo and Lazaro Cárdenas ports during the period 2004 to 2014. The inductive method was used with a qualitative and quantitative approach. The main results obtained allowed to see that each Mexican Pacific Port studied had their own advantages, however, in 2014 Manzanillo Port ranked in first place as a result that this Port handled the most containerized cargo with 18,000,933 total tons this port also has a greater specialized infrastructure with 17 terminals, more access roads and exits of goods, this port manage the 68% of the cargo that comes from the pacific which represents the 46% of total management from TEUs country. Its influence area includes around 17 states which produce 60% of PIB and where lives at least 40 % of population. It is also important to note that Lázaro Cárdenas Port must commit to generate more investment and

infrastructure in order to overcome hits expectations to become a high logistical positioning port in the country.

Keys words: Competitiveness, foreing trade, cargo terminals maritime ports, containers.

Introducción

Durante los últimos años economías de los diferentes países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, son cada vez más abiertas y están más estrechamente relacionados, resultado del intercambio de bienes y servicios, el crecimiento exponencial de los flujos de capital y la creciente movilidad de la mano de obra, hace que no se tenga sentido analizar el funcionamiento de una economía cerrada por lo que, cada país tratara de exportar aquello en lo que posee ventajas e importara los bienes y servicios en donde no posee esas ventajas.

La relevancia de una economía abierta se acrecienta a pasos agigantados cuando se toma en cuenta que la economía mundial está sujeta a importantes cambios y lo que es aún más relevante es que estos cambios se transmiten rápidamente de unos países a otros, creando una serie de transformaciones en el crecimiento de la producción de un país que viene acompañados de cambios múltiples y mejores niveles de vida.

Es tal la importancia del transporte en el valor de las mercancías que actualmente, los costos del transporte son de mínimo el 10% del valor total de las transacciones comerciales en el mundo, de modo que el transporte marítimo es el principal medio, con más del 90% del peso total transportado a nivel global, en los aproximadamente 7,000 puertos que existen en el mundo.

Con la creciente globalización de la economía y la apertura comercial, iniciada en México durante la década de los ochenta, se provocaron notables cambios en las funciones y características de los puertos; estos ya no pueden ser concebidos exclusivamente como puntos de

llegada o salida de la carga, dado que los puertos más dinámicos; Manzanillo y Lázaro Cárdenas en el pacífico, tienden a constituirse en nodos principales de amplias redes de distribución internacional para su operación, por lo que se vuelve tan importante su rendimiento interno como el funcionamiento de los sistemas de transporte marítimo y terrestre integrados a él.

Ahora bien, la cuenca del Pacífico es tres veces más extensa que su correspondiente en el Atlántico considerando que es mucho mayor su población, el tamaño agregado de las economías que la componen y su tendencia de crecimiento, por lo que a pesar de la gran importancia del comercio en el Atlántico la del Pacífico es la cuenca de la economía del presente siglo y por la cual, se han comenzado a tomar decisiones sobre esta zona geográfica. Con la apertura comercial, y la conformación de una nueva jerarquía de puertos en el Pacífico mexicano; las instalaciones portuarias comerciales de mayor relevancia en el país, ya sea por el volumen anual de mercancías que operan, así como por el número de navieras extranjeras y sus frecuencias de servicio, son los puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas en el litoral del Pacífico, y los de Veracruz y Altamira en el litoral del Golfo.

Mediante ellos, México mantiene relaciones de intercambio internacional marítimo con países de los 5 continentes, a la vez que aportan más del 95% del tonelaje de carga contenerizada que se mueve en los puertos mexicano. Por ello, México tiene grandes oportunidades y condiciones que debe aprovechar, así como el talento de su gente, su posición geoestratégica y geográfica a modo de obtener un mayor crecimiento económico.

El presente trabajo tiene como fin estudiar las ventajas competitivas, estrategias logísticas y los problemas de integración modal de los principales puertos del pacifico mexicano; Manzanillo y Lázaro Cárdenas generando recomendaciones para mejorar la competitividad del puerto y comprobar cuál de estos puertos es un fuerte potencial para el crecimiento y desarrollo económico del país.

Metodología

La presente investigación se llevó a cabo con el fin de determinar cuáles eran las ventajas competitivas de los Puertos Mexicanos más importantes del Pacífico: Puerto de Manzanillo y Lázaro Cárdenas, para ello se utilizó el método inductivo por el cual por medio de la observación y análisis de datos se extraen las conclusiones de carácter universal desde la acumulación de los datos particulares obtenidos en la información recabada para dicho estudio.

El tipo de investigación que se llevó a cabo es descriptiva ya que este comprende el registro, el análisis y la explicación de las condiciones a estudiar en los Puertos del Pacífico, ya que se obtuvo la información exacta a manera de diagnóstico de las bases de datos analizados.

El enfoque utilizado en la investigación fue mixto ya que en este hubo aspectos tanto cualitativos y cuantitativos; y se recolectaron datos y componentes sobre diferentes aspectos de los diferentes puertos a estudiar, además se realizó un análisis detallado y valoración de los mismos.

Se recabo la información por medio bases de datos arrojados por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática así como directamente de las plataformas de los puertos estudiados, libros, revistas, fichas bibliográficas de resumen etc.

Se capturo la información, se procesó y depuró para concluir con su análisis detallado para lograr alcanzar los objetivos planteados y así determinar las cuáles son ventajas competitivas de los Puertos Mexicanos más importantes del Pacífico: Puerto de Manzanillo y Lázaro Cárdenas.

Ventajas competitivas del Puerto Manzanillo y Puerto de Lázaro Cárdenas

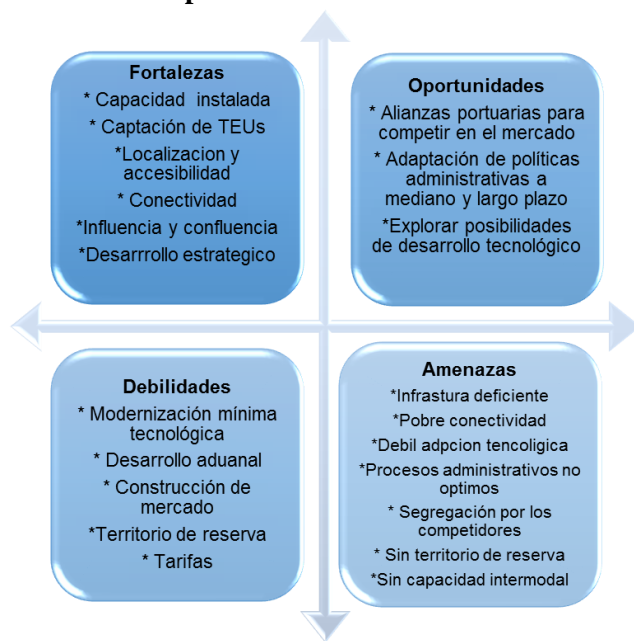
En este apartado fueron considerados como un reflejo general los determinantes y factores de la competitividad, el total de TEUs maniobrados en el año 2014 por línea respecto a los insumos involucrados en cada uno de los puertos involucrados en la investigación.

Para el estudio y la medición de la competitividad portuaria se deben de clasificar en tanto sus características físicas o infraestructurales como el área total del puerto, el número de muelles con los que dispone, la capacidad portuaria en cuanto al número de TEUs que movilizan, y la eficiencia de operación de carga, tal y como lo sugieren Martner et al., (2010), así como los de naturaleza comercial que como mencionan Guerrero y Riviera (2009) tienen que ver con el número de navieras que operan en el puerto, los costos de los servicios principales y la conectividad con otros estados.

Según Lee *et al.* (2009) y Chang y Huang (2006) algunos de los componentes del FODA portuario debe de ser como se explica en la forma sintetizada de la figura 1.

Como se puede observar la integración de un FODA es fundamental para poder evaluar de manera más eficiente la información recolectada, es necesario conocer tanto las debilidades como amenazas que tienen cada uno de los puertos estudiados como sus fortalezas y sus oportunidades para así poder maximizarse al máximo la información.

Figura 1. Distribución de los factores que determinan la competitividad en un puerto acorde con el modelo FODA

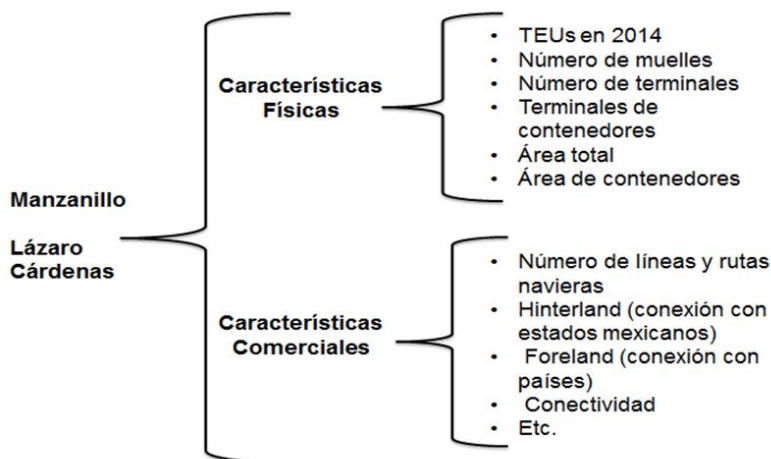


Fuente: Elaboración propia con información de Lee *et al.* (2009) y Chang y Huang (2006).

Como se observa en la figura 1, para la investigación presentada se evaluaron diferentes aspectos y considerando la importancia relativa que le asignaron a cada uno de esos factores, y así poder diferenciar entre las características físicas y las de tipo comercial llevando a cabo la metodología propuesta; con las cuales fue requerido de un Proceso Analítico Jerárquico que reflejara la importancia de los factores, tanto para el caso de los que se valoraron en forma cualitativa en la investigación, como para los de características cuantitativas.

Según la figura 2, muestra los criterios que se tomaron en cuenta para determinar cuál de los dos puertos a estudiar era el más competitivo según los criterios y sub criterios que presentan, tomándose en cuenta las características tanto físicas como comerciales de cada uno de los mismos.

Figura 2. Criterios y sub-criterios considerados para determinar de la competitividad de los puertos estudiados



Fuente: Elaboración propia con Datos de Chang y Huang (2006).

Dentro de las características físicas se tomaron en cuenta el total de TEUs por toneladas registradas en cada uno de los puertos durante el 2014, así como también el número de terminales, las terminales de contenedores, las áreas totales y de contenedores, etc.

Por lo tanto, en las características comerciales se evaluaron los nueros de líneas y rutas navieras, así como su conectividad, su Foreland e hinterland, etc.

A continuación, se presenta el cuadro 1, que muestra la comparación resumida del puerto de Manzanillo y Lázaro Cárdenas para valorar cada uno de los aspectos señalados.

Cuadro 1. Comparaciones del Puerto de Manzanillo vs Puerto de Lázaro Cárdenas

Tipo de características/ puertos	Unidades	Manzanillo	Lázaro Cárdenas
Características Físicas			
Numero de muelles		29	19
Numero de grúas		38	12
Numero de terminales		17	15
Numero de terminales de contenedores		2	2
Área total	Hectáreas	437	635
Área por contenedores	hectáreas	42.9	69.7
Total de TEUs 2014		2,355,149.00	996,654.00
Características Comerciales (2014)			
General (incluye autos)	Toneladas	1,600,546.00	2,311,264.00
Contenerizada	Toneladas	18,000,742.00	7,001,933.00
Granel agrícola	Toneladas	1,125,511.00	524,391.00
Granel mineral	Toneladas	5,069,457.00	15,505,003.00
Petróleo y derivados	Toneladas	2,700,171.00	479,614.00
Exportaciones	Toneladas	9,894,606.00	7,410,356.00
Importaciones	Toneladas	14,447,898.00	13,523,384.00
Número de líneas navieras	Cantidad	20	20
Número de rutas	Cantidad	34	22
Hinterland (conexión con Estados Mexicanos)	Número de Estados	17	14
Foreland (conexión con países)	Número de países	26	24
Conectividad carreteras	Km	6,595.00	40
Férrea	Km	30	85.3
PIB		1	2

Fuente: Elaboración propia en base a los datos obtenidos de la investigación realizada, 2016.

En cuanto a características físicas se muestra que el puerto de Manzanillo tiene 10 muelles más que el puerto de Lázaro Cárdenas, sin embargo es este puerto quien tiene una mayor área total así como un área especializada en contenedores teniendo un registro de 69.70 hectáreas mientras que manzanillo tan solo 42.90 Así también, tiene Manzanillo un total de 38 tipos de grúas utilizadas para maniobras dentro del mismo y sobretodo un número mayor de terminales especializadas las cuales son 17 mientras que en Lázaro Cárdenas son 15.

En 2014 según los datos estudiados Lázaro Cárdenas presentó un registro menor en cuanto al movimiento de TEUs de casi un millón y medio, siendo Manzanillo líder con un registro de aproximadamente dos millones trescientos mil.

En características comerciales se proyectó a 2014 por parte del puerto de Lázaro Cárdenas un total aproximado de cuarenta y siete millones de carga repartida en carga general con un registro de 2,311,2264 millones, contenerizada de siete millones, tan solo quinientos mil de granel agrícola; sin embargo, en granel mineral fue mayor su registro que Manzanillo teniendo un registro de quince millones y medio.

Por otro lado, el puerto de Manzanillo tuvo registro total de casi 53 millones de toneladas de mercancía manejada dentro del puerto, mostrándose así que este puerto fue líder de la carga contenerizada con 18 millones de la misma.

Diagnóstico de los Puertos Manzanillo y Lázaro Cárdenas

- **Carreteras**

Los puertos de Lázaro Cárdenas y Manzanillo representan el puntual portuario en la costa mexicana del Océano Pacífico dado que la infraestructura y conectividad con la que cuentan les permite ofrecer a sus usuarios servicios de alta productividad, siendo confiables y competitivos en calidad y precio, a la vez que enlazan al sistema productivo nacional y a su comercio exterior con los mercados más relevantes y las principales rutas de comercio por mar y terrestre.

En el cuadro 3, se observa las distancias que tienen que recorrer día a día las mercancías para poder llegar a su destino, sobre los diferentes mercados de relevancia que tiene cada puerto.

La conectividad marítima y terrestre de ambos puertos permite la operación de cadenas logísticas altamente eficientes entre los lugares de origen y destino de los productos manejados dentro y fuera del país.

Cuadro 3. Comparativo de las distancias carreteras a los principales mercados relevantes de cada Puerto (kilómetros)

	Lázaro Cárdenas	Manzanillo
Toluca	554	761
Ciudad de México	625	833
León	508	511
Querétaro	504	681
San Luis Potosí	707	620
Colima	332	97
Guadalajara	500	295
Guanajuato	487	543
Saltillo	1,140	1,010
Monterrey	1,234	1,113

Fuente: Datos de la SCT, 2016.

Ambos puertos comparten los principales mercados, por lo que alguno tiene que contar con cierta ventaja sobre el otro, ello en la cuestión de líneas carreteras, en la zona del Valle y del Bajío, el puerto de Lázaro Cárdenas le lleva una ventaja al puerto de Manzanillo, ya que la ubicación territorial y lo cercano que se encuentra hace que llegue a su destino la mercancía en menor tiempo que desde el puerto de Manzanillo.

Por otro lado, en el corredor que va a Guadalajara y la parte del noroeste, el puerto de Manzanillo es el que le lleva ventaja esto, debido a la cercanía que tiene sobre ellos no sin antes descartar, que cuenta con carreteras donde se pueden transitar vehículos de gran dimensión contando con cuatro carriles en algunas de las autopistas esto con el fin de disminuir el tránsito.

• Sistema Ferroviario

Puesto que ambos puertos comparten un mismo mercado es conveniente que cada concesionaria prestadora de servicios del sistema ferroviario, amplíe su equipo, patio de maniobras y estaciones ferroviarias que sirven al puerto, puesto que la infraestructura con la que cuentan aunque es buena resulta insuficiente para atender los

picos de carga, en particular los de contenedores, circunstancia en la cual podría agravarse cuando se operen mayores volúmenes de carga lo cual, se prevé que existe en los siguientes años.

Figura 3. Mapa Red Ferroviaria en el occidente y centro de México



Fuente: Programa Maestro de Desarrollo Portuario (PMDP).

Cuadro 4. Distancias ferroviarias a las principales ciudades de los puertos (Kilómetros)

Destinos	Lázaro Cárdenas	Manzanillo
Pantano, Ciudad de México	863	960
San Luis Potosí	770	1,058
Toluca	700	1,024
Silao	663	632
Querétaro	605	709
Celaya	563	649

Fuente: Elaboración propia con datos de SCT, KCM y Ferromex, 2016.

Ventajas competitivas de los puertos mexicanos

Lázaro Cárdenas y Manzanillo han considerado que es importante la construcción de un paso a desnivel con la vialidad vehicular José María Morelos, haciendo frente al crecimiento esperado del número de trenes que atenderá al puerto en los próximos años, de modo que se podrán evitar mayores sobrecostos en las operaciones a lo que se espera exista un incremento en los traslados de mercancías a los distintos mercados de los puertos y efectuar la seguridad en estos.

Otro de los retos de gran importancia es el relativo a la formación y desarrollo del capital humano, el cual requerirá estar preparado y ser suficiente para atender a los requerimientos motivados por el constante crecimiento.

Cuadro 5. Balanza Comercial de mercancías de México, (Miles de Dólares). Tasa de crecimiento anual

Año/mes	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
2004	1,769.20	-174.1	-63.5	-13.3	-117.8	61	21.5	72.9	24.7	0.5	152.3	120
2005	611.4	171.1	4.3	-9.2	-88.4	-89.5	-13.2	-5.4	-25.6	11.3	-38.1	-46.5
2006	-160.6	-140.2	21.5	-140.6	-873.6	505.1	-49.7	22.4	348.5	93.9	10.7	-3.8
2007	-341.6	-272.9	96.9	-395.1	763.9	153.8	91.5	36.2	-56.9	18.5	-49.1	-53.9
2008	5.1	181.8	-428	43.3	-98.3	-128.5	74.8	114.5	360	110.9	260.4	286.1
2009	-3.2	-51.2	-102.9	-115.5	N.D.	-171.4	2	-70.6	-70.1	-107.2	-95.6	-92.2
2010	-74	-177.1	N.D.	-52.2	-61.6	99.9	-16.8	4.4	-40.5	-432.7	-34.6	8.1
2011	-132.1	-26.7	270.3	654.2	211.9	-127.9	14.7	18.7	257.6	-32.6	132.6	-129.9
2012	-287.7	60.7	1.1	-31	-38	554.3	-65.3	18.5	-111.2	206	533.3	1,828.40
2013	967.4	-94.9	16.1	-424.4	-238	49.6	241.5	-77.1	210.1	-91.7	-124.8	61.8
2014	11.4	3,508.80	-44	-136.7	-126.6	-58.1	-28.3	432.2	-26.1	-52.4	-492	-85.8
2015	2.6	-33.9	-46.5	-113.8	N.D.	-314.5	136.7	135.7	-406.5	2,237.20	29.6	-411.1
2016	0.8	-229.1	-83	2,927.07	-52.6	-36.7	N.D.					

Fuente: Elaboración Propia con Datos de SAT, SE, Banco de México, INEGI.
Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

En los últimos años México ha registrado un déficit en la Balanza comercial de 22, 089.70 millones de euros, lo que representa un 2.14 % de su PIB, superior al registrado en 2014, que fue de 10, 878. 90 millones de euros, el 1.12 % del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las importaciones superior al de las exportaciones de México; si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2015 México ha empeorado su situación, dado que se ha movido

del puesto 66 que ocupaba en 2014, hasta situarse en la posición 71 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.

Si se observa la evolución del saldo de la balanza comercial en México en los últimos años, el déficit se ha incrementado respecto a 2014 como hemos visto, al igual que ocurre respecto a 2005, en el que el déficit fue de 11, 279.80 millones de euros, que suponía un 1.62 % de su PIB.

Conclusiones

Se concluye con la investigación realizada, que para el año 2014, el puerto de Manzanillo se posicionaba en primer lugar de entre los puertos estudiados del Pacífico mexicano, debido a que al realizar la metodología señalada se llegó a la conclusión que para ese año contaba con más ventajas competitivas que el puerto de Lázaro Cárdenas. Sin embargo, al continuar con el estudio se pudo observar que con el paso de los años parece ser que dicho puerto toma ventaja que el de Manzanillo, esto debido a las nuevas inversiones tanto públicas como privadas que apuestan a actual puerto de Lázaro Cárdenas.

Se concluye que las ventajas competitivas que logran posicionar a los puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas como los más importantes del Pacífico son mayores que los demás puertos que conforman al litoral del mismo, de igual manera se mencionó que el puerto de Manzanillo en cuanto a las características físicas tuvo un registro en 2014 mayor que Lázaro Cárdenas debido a que cuenta con más muelles y más grúas dentro del mismo para maniobra de la mercancía, aunado a esto que tiene dos terminales especializadas más que Lázaro Cárdenas y sus ventajas de este son sus áreas, tanto total como el área de contenedores teniendo casi 15 hectáreas más que el otro.

Ventajas competitivas de los puertos mexicanos

La administración portuaria integral (API) Manzanillo indica que sus principales ventajas son: posee un clima laboral favorable con más de 90 años de estabilidad, se manejan el 68% de la carga que arriba por el Pacífico Mexicano permitiéndole ser posicionado como el número 1 en el manejo de contenedores a nivel nacional lo que representa el 46 % del manejo total de TEUs del país, su área de influencia incluye alrededor de 17 estados que producen el 60 % del PIB y donde radica al menos el 40% de la población, también el ferrocarril tiene la capacidad de hasta dos contenedores de estiba, así como también su zona de influencia internacional se extiende aproximadamente a 74 destinos en el mundo y por ser considerado un puerto multipropósito cuenta con terminales especializadas para contenedores, carga general, franelas agrícolas y minerales, cruceros, etc., donde hoy en día escalan alrededor de 32 líneas navieras.

Mientras que el API Lázaro Cárdenas hace hincapié de que las ventajas competitivas del puerto son principalmente: trabajo y compromiso con su comunidad portuaria, la posición geográfica estratégica mostrando un intercambio comercial entre Asia y América, con un área de desarrollo de más de 954 hectáreas para el nuevo paso a negocios y terminales, registrado como el puerto más profundo de México con un área de navegación de hasta 18 metros para las embarcaciones de gran calado, la conexión ferroviaria y carretera con las principales zonas económicas de México, Infraestructura de clase mundial con terminales especializadas a cargo de operadores globales y la operación especializada en contenedores, granel, automotriz, etc.

Al analizar la infraestructura operativa y logística de los puertos más importantes del Pacífico mediante las bases de datos de cada puerto, encontrando que tanto el puerto de Manzanillo como Lázaro Cárdenas cuentan con conexiones de gran desarrollo esto en cuestión a infraestructura, conectividad terrestre y marítima ya que ambos cuentan con las principales rutas del comercio, y pertenecen a la zona centro del país. No obstante, Lázaro Cárdenas le lleva cierta ventaja a Manzanillo en cuanto a conexiones terrestres, ya que en este se lo

conectan las principales vías carreteras libres y autopistas que llevan a los principales mercados.

Al comparar los servicios de cada uno de los puertos, así como también la cantidad de carga que manejan y el tipo de la misma se encontró con que Lázaro Cárdenas maneja más carga de granel mineral hasta 2014 que el puerto de Manzanillo, sin embargo este tiene una especialización mayor en carga contenerizada por varios millones de toneladas de diferencia, mostrándose así que cada uno de los puertos cuenta con su fortaleza en algún manejo de mercancías, aun así el Puerto de Manzanillo mostró más movimiento de las mismas dentro del año de estudio ayudándolo a posicionarse así como uno de los más importantes del Pacífico siendo seguido por el de Lázaro Cárdenas.

Lázaro Cárdenas se considera como uno de los puertos más importantes a nivel nacional, dado que dispone de amplios terrenos para la instalación de la industria pesada y se considera un importante centro industrial integrado por plantas siderúrgicas, de fertilizantes y petroquímicos además de ciertos servicios, si bien es el único que cuenta con 18 metros de profundidad en su canal de acceso, situación que le permite recibir embarcaciones de hasta 165 mil toneladas de desplazamiento.

Cabe mencionar que para los siguientes años se estima que Lázaro Cárdenas podría ubicarse en el primer lugar de posicionamiento según estimaciones y pronósticos a nuevas inversiones en cuanto a infraestructura del puerto en nuevas terminales especializadas siendo que este puerto tiene una mayor área de superficie que el puerto de Manzanillo y podría aprovecharse al máximo cada uno de los espacios.

Actualmente, el puerto de Lázaro Cárdenas representa un polo de desarrollo no solo por la economía de la región sino por el área de influencia en la cual se proyectan inversiones que detonan en las

Ventajas competitivas de los puertos mexicanos

instalaciones de nuevas industrias y encadenamientos productivos que darán mayor dinamismo y crecimiento del puerto.

Por tanto, se llega a la conclusión final de que a pesar de que el puerto de Manzanillo es el que ocupa hoy en día el primer lugar en posicionamiento en el Pacífico mexicano, este podría ser aventajado por el puerto de Lázaro Cárdenas si se compromete inversión e infraestructura que logre superar las expectativas del mismo para llegar ser un puerto de alto posicionamiento logístico dentro del país.

Referencias

1. Administración Portuaria Integral de Manzanillo (2016) API Manzanillo. Disponible: <http://www.puertomanzanillo.com.mx/espi/0000001/inicio>. Consultado: junio de 2016
2. Administración Portuaria Integral de Lázaro Cárdenas (2016) API Lázaro Cárdenas. Disponible: <http://www.puertolazarocardenas.com.mx/espi/0000001/inicio>. Consultado: junio de 2016.
3. Aguilar René Alejandro (2005) Los Puertos Mexicanos y Su Regularización Jurídica: El Caso de Manzanillo. Artículo en la Revista de Jure, Año 5 Segunda Época No. 3 Universidad de Colima, México. Septiembre de 2005. Pp. 83-116.
4. Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España. (2016). Plan cameral de las exportaciones. Disponible: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional>. Consultado: 1 de junio de 2016.
5. Chang, H. y Huang, W. (2006). Application of quantification SWOT analytical method. Mathematical and Computer Modeling, 43(1), 158-169.
6. De la Reza Germán A. (2011). Libro: Puertos de México en un mundo globalizado: ¿entre la exclusión y el crecimiento?, Editorial Académica Española (EAE). Pp. 121-169
7. Estrada Colín, Octavio. (2011). Conceptos generales, metodología, y sistemas de control para la supervisión de obras de dragado marítimo en puertos. Tesis. Pp. 32.
8. Guerrero, A. y Rivera, C. (2009). México: Cambio en la productividad total de los principales puertos de contenedores. Revista CEPAL, 99, 175-187.
9. Instituto Nacional de Comercio y Aduanas. INSEA. (2016). Proyecto desarrollado por el Instituto Nacional de Comercio y Aduanas.

Disponible:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/107-que-es-una-aduana>. Consultado: 17 de mayo de 2016.

10. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (INEGI). 2016. Disponible en:
<http://cuentame.inegi.org.mx/economia/terciario/transporte/aereo.aspx?tema=E>
11. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (INEGI). 2016. Disponible en:
<http://cuentame.inegi.org.mx/economia/terciario/transporte/maritimio.aspx?tema=E>
12. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (INEGI). 2016. Disponible en:
<http://cuentame.inegi.org.mx/economia/terciario/transporte/ferrocarril.aspx?tema=E>
Consultado: 3 de Mayo de 2016.
13. Lee, Kuo-Liang, Wan, Wen-Chih y Teng, Junn-Yuan. (2009). Locating the competitive relation of global logistics hub using quantitative SWOT analytical method. *Qualtiy and Quantity*, 1(43), 87-107.
14. Martner Peyrelongue Carlos Daniel y Gámez Ruiz Gilberto (2000). “Propuesta para Mejorar la Imagen y Competitividad del Puerto de Manzanillo” Publicación Técnica No. 99. Coordinación de Integración del Transporte del Instituto Mexicano del Transporte (IMT).
16. Ojeda-Cárdenas, Juan N. (2011). *Los puertos mexicanos en el siglo XXI: situación y debate 1991-2012*; Editorial: Ciencia y Mar, Pp. 45
17. Programa Nacional de Desarrollo Portuario 2007-2030. (2008). Coordinación General de Puertos y Marina Mercante. Dirección General de Puertos. Dirección de Desarrollo Portuario.
Disponible:
http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/programa_nacional_de_desarrollo_portuario_2007-2030.pdf
Consultado: 07 de junio de 2016.

18. Secretaria de Comunicaciones y Transportes (2016) SCT. Disponible: <http://www.sct.gob.mx/puertos-y-marina/puertos/estadísticas/>. Consultado: Desde Junio de 2016.
19. Servicio de Administración Tributaria. SAT. (2016). Modernización Aduanas, Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera. Disponible: <http://www.sat.gob.mx/PITA/Paginas/default.htm> Consultado: 1 de junio de 2016.

Recibido: Febrero 2017.

Aceptado: Abril 2017.

Dos enfoques teóricos sobre los acuerdos de libre comercio, y sus cláusulas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas

Two theoretical approaches about the free trade agreements, and its clauses towards small and medium firms

Raúl Gustavo Acua Popocatl¹

Darío Ibarra Zavala¹

Selene Jiménez Bautista¹

Resumen

La inserción internacional de las pequeñas y medianas empresas es un proceso reciente a través del cual estas empresas están perfeccionando aquellas prácticas de negocios que las volverán exitosas, los gobiernos que negocian entre sí acuerdos de libre comercio también participan en un proceso de aprendizaje procurando definir las reglas internacionales más adecuadas para el desarrollo de las PyMEs. La teoría del aprendizaje social de las instituciones internacionales resulta un enfoque pertinente para comprender la evolución de las reglas comerciales internacionales aplicadas a las PyMEs, y el capítulo 12 del fallido Tratado Transpacífico es el ejemplo empírico de ello. Pero

¹ Profesores de tiempo completo, licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro universitario Nezahualcóyotl.

esta teoría debe complementarse con otras, como la de la elección racional, para comprender los límites de influencia y cabildeo de las PyMEs.

Clasificación JEL: F13 - Política comercial; Protección; Promoción; Negociaciones comerciales; Organizaciones internacionales (54)

Palabras clave: Negociaciones comerciales, PyMEs, acuerdos de libre comercio, teorías de las instituciones internacionales

Abstract

International business made by small and medium-sized enterprises (SMEs) is a novel process through which these companies are perfecting those entrepreneurial practices that will make them successful worldwide, governments that negotiate among themselves free trade agreements also participate in a sort of learning process trying to define international rules for the development of SMEs. The Social Learning theory of International Institutions is a significant approach for understanding the evolution of the international trade rules applied to SMEs, and chapter 12 of the failed Transpacific Treaty is the empirical example of this. However, this theory must be complemented with others, such as rational choice theory, to understand the limits of influence and lobbying of SMEs.

Key words: International trade negotiations, small and medium-sized enterprises, international institutions theory.

Introducción

Un análisis comparativo del contenido de los acuerdos comerciales internacionales que incluyen disciplinas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), y de las agendas de negociación con las propuestas de liberalización comercial sugeridas por este tipo de firmas, demuestra que existe una brecha significativa entre lo negociado por los gobiernos en los acuerdos que ya están en vigor y

las necesidades reales de este sector. La brecha puede explicarse a partir del escaso cabildeo que han hecho las PyMEs para que sus demandas reales sean consideradas en la mesa de negociación internacional, y de las intenciones frecuentemente unilaterales a través de las cuales los gobiernos han buscado apoyarlas en su crecimiento proponiendo de *mutuo propio* incentivos negociados entre países.

El objetivo del presente artículo consiste en comparar dos modelos teóricos que explican los resultados de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales, y particularmente las disciplinas dirigidas a las PyMEs, desde perspectivas distintas. Uno pertenece al enfoque constructivista de las Relaciones Internacionales y concibe al proceso de creación de normas internacionales como basado en el ensayo y error, en donde lo que se busca es poner énfasis en el análisis del proceso de retroalimentación durante la toma de decisiones en las organizaciones internacionales o en los procesos de negociación internacional, este enfoque –llamado *social learning*– sostiene que los resultados de la toma de decisiones y la constante aplicación de las reglas de un régimen, sirven de insumo o materia prima esenciales para las siguientes rondas de decisión (Santa Cruz, 2009). Este enfoque no pretende analizar quienes son los actores que influyen o buscan influir en la negociación de dichas normas, ni estudia las agendas internas de los países, ni la formación de preferencias en la negociación, su propósito es identificar la interacción constante entre los funcionarios encargados de tomar las decisiones, la cual permite corregir errores pasados en las futuras decisiones (Reinalda, 2004).

El otro enfoque –perteneciente a la escuela de la elección racional–, se preocupa por estudiar la formación de preferencias dentro de los grupos de interés de cada país, y cómo estas preferencias pueden llegar a transformarse en políticas públicas por medio del cabildeo, o tal como sucede en este caso, durante las negociaciones de los acuerdos comerciales. Se preocupa por estudiar cómo las normas son creadas “de abajo hacia arriba”, es decir, desde los actores con intereses específicos (las PyMEs en nuestro caso) hasta influir en sus gobiernos para que negocien en su nombre temas de la agenda comercial con los socios comerciales internacionales, para este

enfoque las preferencias y los mecanismos de influencia se convierten en el principal insumo de información para conocer los resultados finales del cabildeo plasmados en las reglas negociadas en los acuerdos comerciales (Milner, 1997).

El hilo conductor para el análisis de ambas teorías se elabora a partir de la siguiente pregunta de investigación. ¿Por qué se presenta, y cómo puede explicarse la marcada brecha entre lo negociado por los gobiernos de los países en materia de libre comercio dirigido a las PyMES, y las agendas conteniendo las demandas de este tipo de empresas? Esta pregunta la consideramos relevante pues a partir del análisis comparativo del contenido de los acuerdos comerciales internacionales con disciplinas dirigidas a las PyMEs, y de las propuestas de liberalización comercial (agendas) sugeridas por estas empresas, se percibe que existe una diferencia significativa entre lo negociado por los gobiernos, y las necesidades reales de este sector.

En este artículo, partimos de la idea de que los acuerdos comerciales internacionales son una forma de política pública diseñada conjuntamente entre dos o más gobiernos para alcanzar la meta de la prosperidad económica, la eficiencia empresarial y la competitividad internacional. En este sentido, las PyMES son *stakeholders* dentro del proceso de diseño e instrumentación de las políticas públicas contenidas en estos acuerdos comerciales. Para tener acceso a las instituciones y a los actores en el proceso político conducente a crear los acuerdos comerciales, los grupos de interés (*stakeholders*) deben tener propuestas e ideas que sean legítimas no solo para la sociedad, sino también para reforzar los lazos comerciales internacionales construidos a partir de la entrada en vigor de los acuerdos negociados entre gobiernos.

Este documento tiene 5 apartados, en el primero se analiza la teoría *social-learning* de las instituciones internacionales, en donde las normas comerciales negociadas en los acuerdos comerciales se entienden como un resultado construido desde “arriba hacia abajo”, es decir, desde los gobiernos de los países hacia sus sociedades y

economías, y la forma como se perfeccionan las normas es una caracterizada por el proceso de ensayo y error.

En el segundo apartado se analizan las constantes que se identifican en los contenidos de los acuerdos de libre comercio, particularmente en las normas y disciplinas dirigidas a las PyMEs para identificar la evolución –aparentemente positiva- de estas normas en un marco de cooperación internacional. La evolución de estas normas se hará comparando los resultados de las negociaciones con los postulados teóricos del enfoque *social-learning*.

En el tercer apartado se presentan los postulados teóricos de la teoría de la elección racional sobre 3 asuntos a) el proceso de formación de preferencias de las PyMEs y de las organizaciones empresariales a las que pertenecen, 2) su influencia en la política comercial de sus respectivos países, y b) las estrategias que estas empresas llevan a cabo para cabildear sus temas con los funcionarios encargados de representar los intereses comerciales de un país, en la mesa de negociación internacional.

En el cuarto apartado, como evidencia empírica de la aplicación de los supuestos de la elección racional, se mencionan los temas de las agenda sugeridos por las PyMEs de distintos países para que sus gobiernos las negocien en el ámbito internacional, particularmente en las rondas conducentes a la creación de acuerdos comerciales internacionales (del tipo de las áreas de libre comercio), además de citar algunos supuestos sobre los elementos que determinan sus estrategias de cabildeo, y de presentar el caso empírico de la participación de las PyMEs alemanas en las negociaciones de las reglas de origen en el Tratado Transatlántico.

En el último apartado de presentan las conclusiones preliminares de este estudio.

1. La teoría social-learning.

En un contexto internacional caracterizado por la ausencia de una autoridad supranacional que obligue a los gobiernos de los países a fomentar la cooperación internacional, las instituciones internacionales surgen como arreglos negociados entre países para alcanzar objetivos comunes y lograr la acción colectiva en temas prioritarios para sus propios intereses. Las fuentes para la creación de estos arreglos² son variadas, de hecho cada teoría de las Relaciones Internacionales procura aportar sus propias hipótesis sobre los orígenes de los regímenes internacionales (Krasner, 1983).

Unas teorías apuntan a la presencia de una potencia hegemónica que le impone al resto de los países estos regímenes, otras teorías señalan a la existencia de una interdependencia compleja que empuja a los estados a coordinar sus actividades en ciertas áreas a través de normas acordadas mutuamente (Borja, 2005), otras más sostienen que las reglas internacionales surgen como consecuencia de la “socialización” constante de los países firmantes. La teoría del aprendizaje social -desarrollada en el ámbito del constructivismo-, más que preocuparse por explicar el origen de los regímenes internacionales, pone énfasis en el proceso de retroalimentación durante la toma de decisiones en las organizaciones internacionales; argumenta que los resultados de la toma de decisiones durante la negociación y posterior aplicación de las reglas de un régimen, sirven de insumo o materia prima esenciales para las siguientes rondas de decisión. Estos mecanismos de retroalimentación permiten a los actores aprender de sus experiencias pasadas y cambiar sus actitudes en las decisiones (Reinalda, 2004).

El aprendizaje en el análisis de las políticas públicas, en este caso las negociadas al interior de las organizaciones internacionales, puede definirse como un proceso de tomar una decisión basado en una experiencia -o algún otro tipo de insumo- que conduce a los actores a adoptar una visión propia, y diferenciada de otras, acerca de cómo ocurren las cosas y qué cursos de acción se deben llevar a cabo

² O *regímenes* internacionales como se les conoce también, es decir un conjunto de reglas, normas, y principios, así como de mecanismos para la toma de decisiones, en donde convergen las expectativas de los estados.

(Knopf, 2004). Las teorías del aprendizaje social varían en su explicación de aquello que exactamente se está aprendiendo: algunos autores se centran en el cambio de creencias complejas, mientras que otros subrayan los cambios instrumentales más simples. La teoría del aprendizaje social hace hincapié en el nivel de los individuos, pero también en el proceso intersubjetivo mediante el cual la interacción humana conduce a la comprensión de grupo, o de la organización.

Los constructivistas argumentan que el aprendizaje social permite a los actores adquirir nuevos intereses y preferencias, y con el paso del tiempo perfeccionan regímenes internacionales que en un principio son negociados de forma imperfecta (Santa Cruz, 2009). Para este tipo de teorías, el cumplimiento de los acuerdos negociados se deriva de dos fuentes: el acceso y el control sobre la información y el conocimiento aportados por expertos, los cuales no están disponibles para los funcionarios de los gobiernos en otros sitios o contextos; por otra parte, la imparcialidad con la que sus acciones son interpretadas por otros actores internacionales y nacionales, así como la racionalidad (argumentos razonados) que están detrás de las acciones de los acuerdos comerciales, éstos son dos factores que propician el acatamiento de las normas. En contrapartida, las normas de las organizaciones no serán respetadas cuando ellas no provean de información a los gobiernos como un incentivo para cumplirlas, o cuando no están legitimadas a través de una argumentación razonada.

Como sucede con toda teoría económica, política o social imperfecta, la teoría del *social learning* aún no aclara algunas dudas que rodean al proceso de “aprendizaje”, por ejemplo ¿Por qué motivos o mecanismos los individuos aprenden y qué factores inhiben o aceleran el aprendizaje? La principal ventaja conceptual de esta teoría es su énfasis en explicar el cambio. En ella se subraya que las negociaciones entre los estados son algo más que la búsqueda de redistribución del poder (o juegos de suma-cero de la cooperación entre países), sino que también están presentes en la cooperación internacional, particularmente en la comercial, los juegos de suma-positiva, los cuales se pueden presentar debido a un cambio del contexto y de las percepciones de los funcionarios negociadores

(Bennett y Howlett, 1992). Con este interés en los procesos evolutivos, la teoría del aprendizaje contrasta seriamente con otras basadas en la elección racional que presentan un análisis mucho más estático de las negociaciones comerciales.

Algunos otros supuestos significativos de la teoría del aprendizaje social son:

El aprendizaje no es un proceso unidireccional, de abajo hacia arriba o al revés: las organizaciones no aceptan pasivamente el aprendizaje, por el contrario, influyen en el aprendizaje de sus miembros, y retienen “capas” (*layers*) del aprendizaje pasado (Hedberg, 1981).

Los procesos de aprendizaje en los cuales pueden presentarse la convergencia de ideas podrían abarcar la emulación voluntaria de decisiones o políticas aplicadas en otros contextos o situaciones, las decisiones derivadas de otros sistemas políticos u organizaciones internacionales, las que resultan de la interacción propia, las decisiones que son aportadas por los actores externos que imponen algún tipo de innovación, y las aportadas por medio de la iniciativa empresarial formada por las redes de expertos (Busch y Jörgens, 2005).

Las barreras para el aprendizaje pueden adoptar diversas formas, no se trata de un proceso necesariamente continuo, y aprender no siempre es un beneficio. Algunos autores han aportado el concepto de 'aprendizaje bloqueado', en el cual reconocen que el aprendizaje individual no es suficiente. El aprendizaje debe impregnar las ideas de los principales tomadores de decisiones del grupo u organización para reflejar realmente los objetivos del grupo; pero también pueden presentarse funcionarios muy ocupados que tienden a seguir rutinas que no llevan a ningún tipo de aprendizaje (Rose, 1991).

Los acuerdos de libre comercio, los cuales contienen normas, reglas, principios e incluso procedimientos para la toma de decisiones, son arreglos sujetos al perfeccionamiento de acuerdo con esta teoría, estos

acuerdos se derivan de las decisiones que los funcionarios de gobierno toman durante las negociaciones. Con el paso del tiempo, es perceptible una evolución constante en este tipo de acuerdos, los cuales comienzan como reglas sencillas que en un principio buscaban la cooperación en áreas poco complejas, por ejemplo reducir drásticamente los aranceles entre los países firmantes, para alcanzar en el presente reglas sofisticadas que pretenden la simplificación de los procedimientos aduaneros, la armonización de las reglas tributarias para el cobro homogéneo de impuestos, y la coordinación para la aplicación de las reglas nacionales del comercio, por señalar las disposiciones más sofisticadas acordadas hasta el momento.

En el caso de las reglas aplicadas a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), la teoría del aprendizaje social nos ayudaría a explicar mejor la evolución que durante el presente siglo XXI se está manifestando en el tipo de reglas que se han negociado a su favor en los acuerdos comerciales internacionales, siendo el fallido Tratado Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés *TransPacific Partnership*) el acuerdo más evolucionado al respecto. Pues a través de este acuerdo los gobiernos de los países procuraron enfrentar el desafío de regular a las pequeñas y medias empresas por medio de normas comerciales, de tal forma que no solo permitieran a las mismas realizar sus actividades, sino al mismo tiempo, fomentar su crecimiento e internacionalización vía su inserción en las cadenas globales de valor (Acua, 2016).

En este texto, sostenemos que las PyMEs en el nivel internacional, y particularmente las mexicanas, están enfrentando un proceso de aprendizaje para internacionalizarse con éxito en los mercados, y la negociación de reglas para apoyarlas en los acuerdos comerciales internacionales también refleja un proceso de aprendizaje social, en donde el diseño de un programa conjunto de políticas dentro de los acuerdos comerciales para las PyMEs podrían echarse a andar sólo si se reconoce que la internacionalización de las PyMEs debe abarcar diferentes tipos de apoyos dependiendo de dónde se encuentran en su proceso de aprendizaje, y permitiéndoles acceso a recursos y a mecanismos de gestión que les faciliten evolucionar con el tiempo, a

medida que adquieren más experiencia y conocimientos empresariales. En este sentido, la negociación del capítulo 12 del fallido TPP se benefició de haber representado el punto más alto de cooperación intergubernamental dirigido a las PyMEs, en donde otros acuerdos sirvieron de precedente útil para llegar a la culminación de este acuerdo (independientemente de que no entró en vigor, pues sus reglas se están negociando a nivel bilateral en otros acuerdos que sustituyen al propio TPP).

2. Evolución de los temas abordados para las PyMEs en los acuerdos comerciales internacionales y el aprendizaje social.

En el pasado reciente, y particularmente en los llamados acuerdos comerciales de última generación, ya se han comenzado a abarcar temas importantes para que las PyMEs puedan agilizar sus negocios en el ámbito internacional, la siguiente es una lista básica de ellos:

- Cláusulas sobre derechos de propiedad intelectual-
- Cláusulas para el establecimiento de comités internacionales que fomenten la cooperación dirigida a las PyMEs-
- Cláusulas sobre buenas prácticas de negocios-
- Reglas sobre el comercio electrónico-
- Compras del sector público-
- Facilitación del comercio y de los procedimientos en aduana-
- Reglas sobre inversión y liberalización de servicios.

Un estudio reciente realizado por José Antonio Monteiro y publicado por la Organización Mundial del Comercio en junio de 2016 demostró que el número de acuerdos comerciales regionales o internacionales con disposiciones dirigidas a las PyMEs ha aumentado de forma constante desde finales de 1990 y principios de 2000. Su contabilidad abarca 136 acuerdos comerciales registrados ante la OMC, los cuales representan el 49% de todos los acuerdos notificados, que incluyen al menos una disposición o disciplina dirigida a las PyMEs. Esta tendencia refleja la expansión de los acuerdos comerciales regionales en los últimos 25 años, tanto en términos de número como de alcance

(OMC, 2011). Mientras que sólo 17 acuerdos entraron en vigor entre 1970 y 1990, 253 acuerdos comerciales han proliferado entre 1990 y mayo de 2016 (Monteiro, 2016).

La evolución de los acuerdos comerciales con disposiciones dirigidas a las PyMEs puede dividirse, para fines de este artículo, en tres períodos distintos. El primero comprendería de 1970 a 1990, en donde la preocupación por abarcar a las PyMEs era mínima, pues solo se negociaron en este periodo dos acuerdos comerciales internacionales que incluían normas dedicadas a las PyMEs. El Acuerdo de Comercio Regional y Cooperación Económica del Pacífico Sur (SPARTECA por sus siglas en inglés) fue el primer acuerdo que incluyó una disposición que explícitamente se refería a las PyMEs. El acuerdo especificaba que las medidas bilaterales y regionales de asistencia al desarrollo de Nueva Zelanda realizadas por Australia, y los programas definidos mutuamente, debían incluir aquellas industrias que contribuyesen al desarrollo, particularmente en el sector agrícola, con énfasis en particular en las PyMEs. El Acuerdo de Cartagena, que dio paso al establecimiento de la Comunidad Andina, es el segundo acuerdo de este periodo con disposiciones dirigidas a las PyMEs, y estipulaba, entre otras cosas, que la Comisión y la Secretaría General debían tener en cuenta -en la aplicación de los programas industriales y proyectos de integración-, la situación y las necesidades de las PyMEs.

Durante el segundo periodo bajo análisis, entre 1990 y 1999, el número de acuerdos comerciales internacionales con disposiciones hacia las PyMEs aumentó ligeramente, pero el número de reglas específicas para las PYMES seguía siendo limitado, con algunas excepciones, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común de África oriental y meridional (COMESA por sus siglas en ingles).

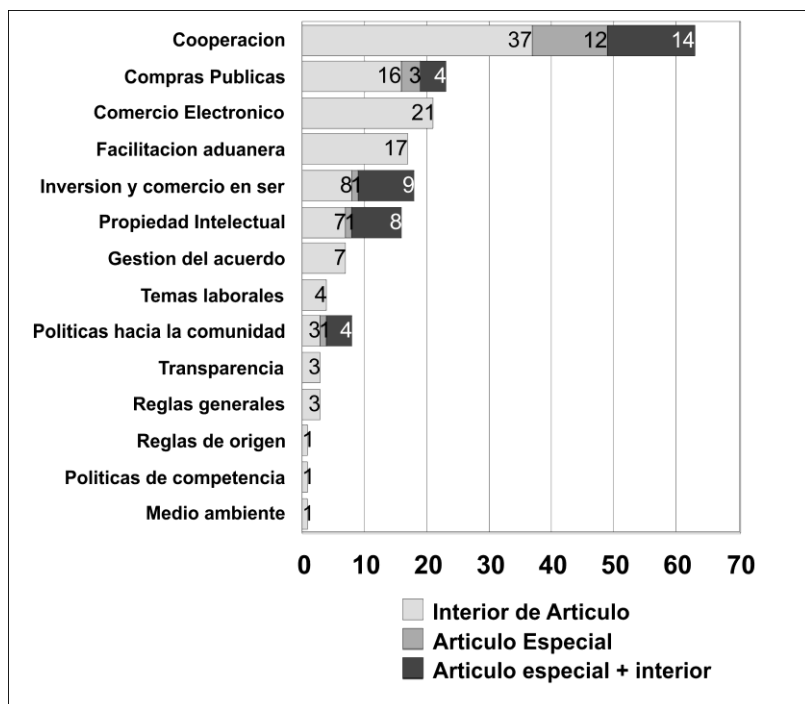
Desde 2000, último periodo, el número de acuerdos con disposiciones hacia las PyMEs se ha acelerado de manera significativa. Este aumento en el número total de acuerdos comerciales fue impulsado por un incremento en el número de acuerdos que abarcan países en

desarrollo. En mayo de 2016, el 65% y el 31% de los acuerdos comerciales que incorporan disposiciones hacia las PyMEs se negociaron entre países desarrollados y en desarrollo (88 acuerdos Norte-Sur), y entre los países en desarrollo (42 acuerdos Sur-Sur). Sólo 6 acuerdos negociados entre los países desarrollados, incorporan disposiciones relativas a las PyMEs (Monteiro, 2016).

Las reglas dirigidas hacia las PyMEs aparecieron en estos acuerdos comerciales más que nada como disposiciones que promovían la cooperación entre gobiernos acerca de las PyMEs en general, o en un contexto específico, como el comercio electrónico y la contratación pública, y por lo general no constituían normas reales que regulasen las conductas de estas organizaciones empresariales. Para mayo de 2016, 136 acuerdos de libre comercio habían sido registrados ante la OMC, de los cuales el 31% ya incluían algún tipo de disciplinas dirigidas a las PyMEs. Otros tipos de disposiciones relacionadas con las PyMEs, se centraban en temas como la facilitación del comercio, la propiedad intelectual y la transparencia.

¿Qué tipo de disposiciones están presentes en estos acuerdos? Citemos algunos ejemplos. El acuerdo de libre comercio entre Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras incluye disposiciones detalladas relacionadas con las PyMEs en los capítulos sobre comercio electrónico, cooperación, administración del tratado y los anexos de los capítulos sobre contratación pública y cooperación. Más recientemente, el acuerdo de asociación Unión Europea-Centroamérica también incorpora varias disposiciones sobre las PyMEs, incluyendo un artículo específico sobre cooperación. Los acuerdos comerciales regionales negociados por la UE con Sudáfrica y Camerún contienen también varias disposiciones relacionadas con las PyMEs, principalmente en materia de cooperación. Otros acuerdos comerciales con diversas disposiciones relacionadas con las PyMEs se refieren principalmente a China. Aquí dos tendencias son notorias, en primer lugar el tema de las PyMEs es reiterado cuando el acuerdo comercial abarca al menos a un país en vías de desarrollo, y en segundo lugar, los temas de las PyMEs se relacionan con la cooperación intergubernamental y son vagamente definidos.

Grafico 1. Temática de las disposiciones dirigidas a las PyMEs en los acuerdos comerciales.



Fuente Monteiro, 2016

La forma más común que asumen las disposiciones relacionadas con las PyMEs en los acuerdos comerciales consiste en un solo artículo que se refiere a una cuestión -o una amplia gama de cuestiones- que menciona a las PyMEs como un caso particular. Por ejemplo, un gran número de disposiciones de cooperación enumera a las PyMEs, entre otros temas, como un área potencial de cooperación, pero no profundiza en los detalles o en las responsabilidades que deben asumir las partes firmantes, y mucho menos crea mecanismos de resolución de controversias en lo que al trato de las PyMEs se refiere.

Como resultado de la observación de los compromisos internacionales alcanzados en las negociaciones comerciales que ya están en vigor podemos destacar que:

- Las disciplinas aplicadas a las PyMEs con frecuencia son normas “sin dientes” con poco carácter vinculatorio.
- Sus intereses se hallan sub representados en las agendas comparativamente con respecto a los intereses de las grandes empresas trasnacionales.
- Una tendencia de las PyMEs a interpretar que lo que se negocia a su favor, no les favorece mucho. Lo cual resulta paradójico, pues los que toman decisiones públicas tienden a dar prioridad a los asuntos empresariales, por encima de otros temas sociales.

Por todo esto, se sugiere que estamos ante un caso que la teoría de aprendizaje social consideraría como propio de su interés, pues las regulaciones dirigidas a las PyMEs se hallan en su ámbito inicial, caso aparte es el capítulo 12 del TPP en donde, a nuestra consideración, se dio un paso adelante en la regulación a las PyMEs en los acuerdos comerciales internacionales, como veremos a continuación.

2.1 Las PyMEs en el TPP, una interpretación del *social learning*

El capítulo de las PyMEs del TPP es el número 12 del acuerdo, y fue el primero de todos en ser concluido por vía de las negociaciones, 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 (Acua, 2016). 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 incluiría 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 llevaría 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.

Si los negociadores de los acuerdos comerciales están pensando realmente en agilizar las cadenas de valor y demostrar que el TPP se beneficia del *social learning* de negociaciones anteriores, 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 dirigidas a 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.

3. Las teorías de la elección racional y la participación de las PyMEs en las negociaciones comerciales.

El análisis de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales se presta para una aplicación de la teoría de la elección racional, si planteamos la hipótesis de que la política comercial nacional reflejará aquellos intereses de los grupos que estén mejor organizados, que posean mejores recursos económicos y políticos, o cuya supervivencia dependa del tipo de política comercial que se instrumente. La teoría de la acción colectiva enfatiza que un grupo de interés puede ser más exitoso, si logra “enmarcar” (*frame*) sus intereses de manera incluyente, y si esos intereses pueden fortalecer a las instituciones de gobierno. Por lo tanto, la inclusión de sus propuestas en la agenda no se trata sólo de que los responsables de la formulación de políticas consideren pertinente un tema, sino también de cómo se definirá ese tema una vez que se haya incluido en la agenda (Milner, 1997). Por esta razón, resulta relevante estudiar los temas de libre comercio relacionados con las PyMEs, y la forma en que sus intereses se enmarcan en el debate y los procesos políticos de la negociación de los acuerdos comerciales. En este sentido, el encuadre o enmarcado se referirá metafóricamente a la creación de un cuadro o marco alrededor de una imagen de la realidad. Esta imagen implica a) aquellos problemas por resolver, b) las acciones por llevar a cabo, y c) las acciones operativas dentro de un dominio dado de políticas públicas.

Para poder aplicar los supuestos de la teoría de la elección racional al comportamiento de las PyMEs, es necesario, primero, entender los incentivos que pueden tener las PyMEs para participar como *stakeholders* en los procesos de negociación de los acuerdos comerciales, y para este fin se requiere abarcar en el análisis 3 asuntos: a) el proceso de formación de preferencias de las PyMEs y de las organizaciones empresariales que han establecido para hacer valer su voz, 2) su posición sobre la política comercial de sus respectivos países, y b) las estrategias que éstas llevan a cabo para cabildear sus temas con los funcionarios encargados de representar los intereses

comerciales de un país, y que las habrán de representar en la mesa de negociación internacional.

3.1 La formación de las preferencias según la elección racional.

La diferencia entre preferencias, intereses y estrategias está bien establecida en la literatura de la teoría de la elección racional (por ejemplo, Vogel, 2012, Frieden, 1999, Milner, 1997). La preferencia de una empresa se refiere a "la clasificación y jerarquización que realiza de los posibles resultados en un entorno dado" (Frieden, 1999). Por un lado, las preferencias deben distinguirse de los intereses. Los intereses se definen como "fines valiosos" (Woll, 2009). Se supone que son relativamente estables con el tiempo. Por lo tanto, el interés de una empresa se identifica a menudo como la rentabilidad (Trampusch, 2014; Woll, 2009). En este sentido, la preferencia de una empresa se entiende como el resultado que la propia empresa considera que mejor dará cuenta de su interés. Por otro lado, las preferencias deben distinguirse de las estrategias. La estrategia de una empresa se define como "la traducción de su preferencia en un comportamiento observable" (Frieden, 1999). La estrategia está relacionada con el contexto y depende del contexto político, de los factores institucionales, de la estructura de oportunidades, y de los recursos de un actor.

La preferencia de una empresa se puede identificar a través del establecimiento de supuestos, de la inducción, de la observación y de la deducción utilizando la teoría de la elección racional (Frieden, 1999). Existe un debate en la literatura sobre si las preferencias son "exógenas" o "ex ante" dadas o "endógenamente" formadas y, por tanto, sujetas a cambios dentro de procesos determinados, los cuales son dependientes de los cambios en el ambiente estratégico de un actor (Woll, 2009). La literatura que asume la formación exógena de las preferencias sostiene que la deducción es el enfoque más satisfactorio analíticamente, ya que evita la confusión entre las preferencias y las estrategias (Frieden, 1999). En esta línea, Frieden subraya que el supuesto de que las preferencias son exógenamente creadas es analíticamente necesario para aislar el resultado preferido

de un actor de las influencias del entorno de una interacción, así como de las preferencias de los socios en la interacción (Frieden, 1999). La gran parte de la literatura teórica sobre las preferencias comerciales sigue un enfoque deductivo. Las contribuciones de este enfoque ayudan a deducir la preferencia de una empresa en la liberalización comercial como algo dependiente de la asignación de factores, de la ventaja competitiva, de su productividad o posición en las cadenas de valor globales.

Por el contrario, la literatura que propone la formación endógena de las preferencias (por ejemplo, Woll, 2009) sostiene que los cambios en las preferencias son iniciados por las transformaciones que se presentan en el entorno estratégico de un actor. Estos cambios en el entorno estratégico incluyen transformaciones en la legislación o regulación nacional o supranacional, así como cambios en los procesos políticos. La literatura sobre las preferencias endógenas se basa analíticamente tanto en la inducción como en la deducción. Woll reconoce que "la observación empírica puede ayudar a notar solamente cambios en el comportamiento" (Woll, 2009). Sin embargo, esta autora sostiene que la observación puede ayudar a identificar preferencias -y cambios en las preferencias- especialmente cuando un cambio en la estrategia se vuelve inconcebible con una preferencia previamente deducida. En nuestro artículo se pretende explorar cómo un enfoque teórico basado en las preferencias endógenas puede mejorar nuestra comprensión de los procesos que conducen al cambio de preferencias, y la formación de ellas en las PyMEs.

3.2 Posición de las PyMEs en la política comercial

Si bien parece no existir una literatura especializada sobre las preferencias comerciales específicamente de las PyMEs, podemos afirmar que sí existe una literatura más o menos abundante sobre las preferencias comerciales de las empresas en general. De hecho, las primeras contribuciones a la literatura sobre la economía política se centran en las industrias, agrupándolas en aquellas industrias que compiten con las importaciones, y las que exportan. Otros factores que ayudan a clasificarlas es el uso que hacen de los factores de

producción, o la depuración de su ventaja competitiva, sobre estas contribuciones se derivan las preferencias de las industrias con respecto al proteccionismo o a la liberalización del comercio (para una revisión completa de esta literatura véase a Milner, 1999).

La "nueva" nueva teoría del comercio (Melitz, 2003) concibe a las empresas como una unidad de análisis, asume una productividad heterogénea de las empresas de la misma industria y, por lo tanto, sus preferencias acerca del proteccionismo o la liberalización están basadas en sus niveles de productividad. Supone que sólo las empresas más productivas pueden cubrir los costos fijos de las actividades de exportación, por ejemplo, o los procesos de certificación o el establecimiento de instalaciones de producción en otros lugares. A medida que la liberalización disminuye las barreras comerciales, la competencia aumenta entre las empresas. La nueva teoría del comercio postula –así– que las empresas de alta productividad pueden reclamar cuotas de mercado crecientes bajo una competencia más intensa, y por ello prefieren la liberalización, mientras que las empresas de baja productividad se enfrentan a la caída de las cuotas de mercado, y prefieren el mantenimiento de la protección, y en general el *statu quo*.

La teoría del comercio vinculada a la literatura sobre las cadenas globales de valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) añaden al análisis la posición que ocupan las empresas en estas cadenas, es decir, la distribución de diferentes etapas de producción en las redes mundiales de producción en varios países. Esta literatura distingue entre productores de insumos intermedios y de productos terminados. De acuerdo con la teoría de la cadena de valor global, tanto los productores de insumos intermedios como los productores de bienes terminados prefieren la liberalización del comercio de insumos intermedios, ya que dependen de las importaciones eficientes de proveedores de terceros países. También argumenta que los productores de bienes terminados tienen pocos incentivos para presionar por una liberalización comercial, ya que son productivos bajo el *statu quo*, pero las empresas improductivas tienen mucho que

perder con la liberalización y por lo tanto son capaces de movilizar recursos para defender el statu quo.

En resumen, la literatura teórica sobre las preferencias comerciales deduce las preferencias de las empresas sobre la liberalización del comercio o el proteccionismo a partir del análisis de a) la asignación de factores del país en el que llevan a cabo sus actividades, y el uso relativo de estos factores de producción en el sector al que pertenecen, b) sus niveles de productividad y c) su posición en las cadenas mundiales de valor. Sin embargo, no existe una discusión teórica ni empírica de las preferencias de las PyMEs propiamente, por lo que acudir a la teoría de la elección racional nos permite, al menos suponer que las preferencias comerciales de una empresa se pueden deducir a partir de las características de la empresa.

Como dijimos antes, las PyMEs tienen como una de sus características empresariales básicas que son organizaciones económicas que están recién en proceso de internacionalización, internacionalización que les demanda una buena parte de sus recursos, esto propicia que sean pocos los recursos que les quedan para cabildear entre sus gobiernos para que éstos negocien a su favor sus preferencias en las negociaciones comerciales internacionales, sin embargo, el libre comercio les aporta a las PyMEs un abanico de beneficios que pueden ser resumidos en los siguientes.

Ventajas en el comercio frente a otros Estados: los acuerdos de libre comercio en general le permiten a las PyMEs de un país obtener ventajas relativas en el mercado meta; permite a estas empresas obtener una mejor posición en el mercado internacional, a partir de la ventaja competitiva que puedan tener en asuntos como costos de producción, y/o en su flexibilidad para adecuarse más rápidamente a las transformaciones que puedan tener lugar en la economía internacional, en comparación con las empresas más grandes.

Avance en las condiciones de negocios, y posibilidades de estabilidad en los mismos: Los acuerdos de libre comercio otorgan

estabilidad y predictibilidad a las normas en las que se basan las relaciones comerciales entre los países firmantes, e idealmente se espera que los indicadores económicos (como la inflación, el tipo de cambio, los salarios, etc) tiendan a aproximarse a los niveles internacionales, los cuales en la mayoría de las ocasiones suelen ser inferiores con respecto a los que se presentan en las economías nacionales, particularmente en los países menos industrializados. Estas condiciones facilitan a las PyMEs una mejor planeación de sus actividades, pero también de sus presupuestos, estableciendo las bases para un posible crecimiento a largo plazo.

Disminución de los costos de los insumos: los acuerdos comerciales conducen al establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales entre dos países y promueven el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas. La disminución en la burocracia que fomentan los acuerdos comerciales se traduce en una baja del costo operativo para las PyMEs exportadoras. Así, se gana en tiempos, por ejemplo, la reducción en los tiempos burocráticos la cual contribuye a disminuir los costos de almacenamiento y de transacción tanto para las PyMEs exportadoras como para las importadoras. Asimismo, la reducción de aranceles no sólo disminuye los costos en la producción, sino que abarata la actualización tecnológica, y mejora la productividad.

Aumento en volumen de ventas: al tener condiciones preferenciales para el comercio en los mercados externos, se mejora la competitividad de los bienes y servicios de las PyMEs exportadoras. Esto generalmente significa un aumento en las ventas internacionales generando mayores ganancias y aportando estabilidad para la empresa. La coherencia regulatoria que se negocia en los acuerdos comerciales de última generación contribuye significativamente a reducir también el papeleo -a menudo- difícil de manejar por las PyMEs. Las disciplinas contenidas en este tipo de acuerdos facilita las valoraciones de la conformidad, y reducen los costos administrativos que significa

ocuparse de los distintos ambientes regulatorios existentes en el mercado internacional.

Por otra parte, la inserción de las PyMEs en el comercio internacional no está exenta de un número de desafíos importantes, entre los que destacan los siguientes:

3.3 Desafíos para las PyMEs en el comercio internacional.

Incapacidad de organización para hacer cabildeo. Frecuentemente, con la excepción de los países industrialmente avanzados, las PyMEs enfrentan la incapacidad de organización política para que sus gobiernos lleven sus demandas a la mesa de negociación internacional cuando se regatean acuerdos comerciales internacionales, o se actualizan las reglas de organizaciones internacionales como las de la OMC. Las PyMEs en México, por ejemplo, enfrentan actualmente formidables desafíos para su supervivencia, y para su inserción en el comercio internacional, lo cual distrae recursos que no pueden utilizar para organizarse eficientemente. En la medida en que sus intereses no estén representados a nivel internacional, el aprendizaje social en los regímenes internacionales, o acuerdos comerciales, difícilmente tendrá lugar a favor de las PyMEs.

Falta de personal capacitado y bilingüe para sus transacciones internacionales. Para poder aprovechar las escasas reglas internacionales que se han negociado en su beneficio, las PyMEs requieren también invertir en personal capacitado, y con una visión internacional, que les gestione su inserción en los grandes intercambios comerciales internacionales.

Poco acceso a servicios de logística competitivos en su propio país. La operación logística a la que tengan acceso las PyMEs debe de ser impecable, o por lo menos, lo mínimamente complicada para que el costo del producto no se vea afectado por los costos de traslado, según hayan sido negociados los términos de compra, particularmente por vía de los *incoterms* en sus transacciones internacionales. Desafortunadamente las PyMEs de los países en vías de desarrollo tienen acceso a una infraestructura deficiente.

Escaso conocimiento y acceso a distintas modalidades de pago internacional. Una preocupación notoria por parte de las PyMEs es llevar a cabo el comercio internacional y los negocios internacionales basados en la certeza de que efectivamente los pagos se cumplan. Su intención es reducir al mínimo los costos de transacción vinculados con los cobros internacionales. Afortunadamente los riesgos relacionados con los pagos internacionales se han reducido significativamente en los últimos tiempos gracias a la intermediación de los bancos y las instituciones financieras internacionales. La cooperación internacional que se está gestando entre algunos países también está produciendo la libre circulación de las finanzas transfronterizas, con capítulos especiales sobre este tema en los acuerdos comerciales internacionales de última generación.

Poco conocimiento de las reglas internacionales y su gestión adecuada. Las PyMEs enfrentan de primera mano la tremenda paradoja que existe en los acuerdos comerciales de la actualidad, la cual consiste en que, si bien por una parte dichos acuerdos contribuyen a reducir los aranceles y otros costos, por otra parte involucran compromisos adicionales basados en reglas comunes para las empresas de los países participantes, reglas relacionadas con el medio ambiente, por ejemplo, los derechos laborales, la protección al consumidor y otras obligaciones. Conocer todas estas reglas a las PyMEs les demanda recursos que distraen de otras actividades que pueden ser más importantes para su supervivencia

Asumir la inserción internacional, como un proceso de aprendizaje. Las reglas que se negocian en los acuerdos comerciales internacionales deben tener como punto de partida el hecho de que los negocios en los que intervienen las PyMEs forman parte de un proceso de aprendizaje en el cual sus recursos y capacidades son puestos a prueba en todo momento, y en donde pocos precedentes existen para darles un trato aparte de las grandes empresas internacionales.

Por las anteriores razones, las PyMEs deberían tener un interés en movilizar los recursos a su disposición para influir en la políticas

comerciales de sus respectivos países, y también en las negociaciones que llevan a cabo sus gobiernos para alcanzar la liberalización comercial. A continuación enlistamos los factores -identificados por diversos autores- que determinan la capacidad de influencia y cabildeo de las PyMEs, tanto en la política comercial de sus países, como en las negociaciones comerciales internacionales (Götz, 2015).

Factores que intervienen en la capacidad de movilización e influencia de las PyMEs en la toma de decisiones.

- a) Capacidad propia de movilización y organización
- b) Contexto institucional
- c) Receptividad de las autoridades a sus demandas
- d) Importancia económica de las PyMEs
- e) Capacidad de sus líderes
- f) Circunstancias externas (apoyo de instituciones y organizaciones internacionales)
- g) Políticas sugeridas por las PyMEs que pueden usarse para distribuir beneficios a lo largo de una región o de un amplio número de países, otorgando así beneficios políticos a un amplio rango de actores quienes adoptan políticas que no generan ganadores y perdedores.
- h) Políticas sugeridas por las PyMEs que ayudarían a fortalecer a las autoridades o a las instituciones.

Considerando estos factores, y las condiciones internas de estas empresas que limitan o apuntalan la capacidad de influencia de las PyMEs, se han establecido las siguientes hipótesis sobre el escaso cabildeo que a nivel internacional han hecho las PyMEs tanto en las políticas comerciales de sus países, y en la negociación de los acuerdos comerciales internacionales:

-Los aparentemente altos costos que requiere hacer cabildeo para influir en las políticas públicas.

-Si los intereses de las PyMEs parecen embonar con los de las grandes empresas, esto influye para que depositen en éstas la responsabilidad y los costos de hacer el cabildeo.

-Sólo cuando los intereses de las grandes empresas discrepan de los de las PyMEs, estas últimas se interesarían en hacer su propio cabildeo.

-Si las políticas sugeridas les van a crear una mala imagen, o los métodos de cabildeo pueden llegar a dañar su reputación, las PyMEs prefieren abstenerse de hacer cabildeo para la formulación de la política comercial.

-Si los temas que se van a abordar en la política comercial son muy complejos desde el punto de vista técnico, y las PyMEs deben afrontar los costos de reunir información para compartirla con los funcionarios de gobierno, las PyMEs preferirían destinar los recursos del cabildeo a otras áreas internas, particularmente las que tienen que ver con su competitividad.

-Los intereses de cabildeo de las PyMEs son heterogéneos y son un reflejo de las actividades que éstas llevan a cabo: hay PyMEs exportadoras y otras orientadas al mercado interno, hay PyMEs que exportan productos terminados y otras que forman parte de las cadenas globales de valor a través de la exportación de insumos, existen PyMEs con intereses relacionados con la propiedad intelectual y PyMEs que no les interesa este tema, etc.

-Es más fácil para las PyMEs establecer preferencias de política comercial, si sus agrupaciones empresariales persiguen objetivos en temas específicos, es decir, claramente determinados.

-El fracaso del TTP y de otros acuerdos como el trasatlántico, puede inhibir a largo plazo el cabildeo de las PyMEs, al considerar éstas que el cabildeo, además de ser costoso, no garantiza la conclusión exitosa de las negociaciones.

-Las PyMEs que no exportan activamente tienden a preocuparse principalmente por las barreras financieras y de

acceso, mientras que las empresas con experiencia en exportaciones tienen una creciente y primordial preocupación con respecto a su entorno empresarial (Götz, 2015).

4. Las agendas de las PyMEs a nivel internacional

¿Cuáles son los temas más recurrentes en la agenda de las PyMEs, los cuales deberían estar reflejados en los acuerdos comerciales internacionales de existir un cabildeo eficaz de estas empresas? Diversos análisis sobre los beneficios que las PyMEs han buscado durante las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales nos aportan listas exhaustivas de demandas que estas empresas han hecho a sus respectivos gobiernos. En la tabla 1 citamos algunas representativas.

La agenda de las empresas alemanas fue el resultado de un proceso de auscultación celebrado antes de las negociaciones del tratado sobre comercio e inversión de la Unión Europea con los Estados Unidos (el cual analizaremos a continuación). La agenda de las PyMEs de los Estados Unidos fue resultado de una publicación emitida por la comisión de comercio de ese país, en donde aparecen las principales demandas de las PyMEs durante las negociaciones del Tratado Transpacífico, y la agenda ALADI fue resultado de un informe sobre los requerimientos de las PyMEs para impulsar el comercio intrarregional que podría desarrollar la ALADI.

Tabla 1. Comparación de las agendas de las PyMEs alemanas, de Estados Unidos y de los países ALADI

Agendas de las PyMEs alemanas en las negociaciones del acuerdo trasatlántico con los EU	Agendas de las PyMEs de EU en las negociaciones del Tratado Transpacífico	Agendas de las PyMEs de los países ALADI
<ul style="list-style-type: none"> -Necesidad de contar con estándares, normas y certificaciones equivalentes -y mutuamente reconocidas- con las de sus socios comerciales, particularmente los sanitarios y fitosanitarios. -Simplificación de procedimientos aduaneros. -Eliminación de aranceles. -Creación de estándares uniformes. -Supresión de medidas dirigidas al control de los precios -Soluciones más flexibles a los problemas de visado para empresarios. -Protección a la inversión extranjera -Mejor acceso a mercados en el sector de los servicios -Mejor acceso a las licitaciones publicas -Eliminación de restricciones a la distribución. -Reglas de origen fáciles de entender y de aplicar 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de trámites aduaneros onerosos, - Reducción de las dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior, - Eliminación de las dificultades para procesar los pagos internacionales, - Disminución de las regulaciones extranjeras, - Reducción de los impuestos a pagar en el extranjero, - Eliminación de los aranceles altos, - Reforzar la protección a los derechos de propiedad intelectual, - Establecimiento de programas de financiamiento a sus operaciones en el exterior, - Reducción de los altos costos para el transporte, - Eliminar los problemas de visado 	<ul style="list-style-type: none"> -Acceso a más información sobre estándares para los productos. - Eliminación de trámites aduaneros y burocráticos onerosos. - Eliminación de las dificultades para procesar los pagos internacionales. -Acceso a mecanismos de financiamiento. -Eliminación de barreras no arancelarias. - Mayor seguridad en los traslados de las mercancías. -Reducción en los costos de transporte. - Acceso a más información sobre los beneficios de los acuerdos comerciales. -Mejoras a la infraestructura. -Resolver heterogeneidad en las reglas sanitarias y fitosanitarias, así como en las normas técnicas.

Cuadro realizado con información propia.

4.1 Las negociaciones del Tratado Transatlántico de comercio e inversión, un caso práctico de la teoría de la elección racional.

Para terminar este artículo, citaremos el caso de la influencia ejercida por las PyMEs de Alemania durante las negociaciones del Tratado sobre Inversión y Comercio con los Estados Unidos, para poner a prueba los supuestos de la teoría de la elección racional. Los antecedentes de este acuerdo serán citados brevemente.

En un esfuerzo por continuar la promoción del comercio y la inversión, así como para alcanzar un crecimiento económico sostenido, y mejorar su competitividad internacional, la Unión Europea y los Estados Unidos establecieron el grupo de trabajo de alto nivel sobre empleo y crecimiento en noviembre de 2011. Este equipo se encargó de examinar todas las oportunidades existentes para profundizar las relaciones económicas transatlánticas. En febrero de 2013, el grupo de trabajo llegó a la conclusión de que un acuerdo amplio que abarcara una amplia gama de cuestiones comerciales y de inversiones bilaterales, incluidas las cuestiones reglamentarias que contribuyen al desarrollo de normas mundiales, sería el punto de partida para una negociación amplia en cuestiones de comercio e inversión. El presidente del Consejo Europeo, Herman van Rompuy, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, anunciaron posteriormente que la UE y los Estados Unidos iniciarían cada uno los procedimientos internos necesarios para comenzar las negociaciones sobre una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés).

En virtud de que el acuerdo propuesto abarcaría los sectores que antaño habían sido descuidados en otras negociaciones, particularmente disciplinas dirigidas a las PyMEs, se esperaba que éstas se organizaran para cabildear los temas de su agenda en las negociaciones del TTIP. Sin embargo, la influencia en las instituciones europeas es más compleja para este tipo de empresas, pues:

-Para poder tener voz, requieren organizarse no solo a nivel estatal, sino también a nivel supranacional en Europa (federación de federaciones de PyMEs) lo que les demanda más recursos, que si sólo se trata de influir en la política comercial de un solo país. El problema que significa tratar de convertirse en un actor pivote multinivel (regional, estatal y europeo) es antes que nada un asunto de recursos a disposición de quien aspira a convertirse en tal actor pivote.

-Lo anterior significa un gran problema de organización, debido a que las PyMEs suelen pertenecer, como ya dijimos a sectores muy heterogéneos, incluso aquellas fuertemente vinculadas con los mercados europeos e internacionales tienen serias divisiones entre ellas.

-El “común denominador” para aglutinar intereses resulta difícil de identificar entre las PyMEs alemanas.

-El cabildeo que deben hacer los pequeños empresarios debe ser multinivel, local, estatal, nacional y supranacional, mientras que, como se dijo, los recursos son escasos. El poder de una asociación de PyMEs en la Unión Europea está determinado por su capacidad de movilizar recursos en todos estos niveles de decisión política.

Aunque algunos propietarios de las PyMEs alemanas parecían interesados en participar en el cabildeo pero sólo a título individual en el TTIP la mayoría recurrió a las asociaciones empresariales para la representación de sus intereses. Los representantes de las asociaciones de las PyMEs dijeron que les habían ofrecido llevar a cabo reuniones de intercambio de información entre los representantes de las PYMES antes de las reuniones o diálogos con los funcionarios europeos responsables de la toma de decisiones sobre el TTIP. Sin embargo, los propietarios de PyMEs cuestionaron la eficacia de las asociaciones empresariales para comunicarse con sus miembros en varias ocasiones durante estas entrevistas. Esto plantea la cuestión de cómo es que las asociaciones empresariales (y los responsables de las negociaciones) deben comunicarse adecuadamente con las PyMEs para identificar los retos empresariales y poder así desarrollar respuestas políticas y estrategias de negociación propias. Además, plantea la cuestión de

hasta qué punto las asociaciones empresariales también desarrollan preferencias propias para perseguir sus intereses organizacionales, al tiempo que fortalecen su influencia hacia los funcionarios europeos.

Cuando fueron consultadas las asociaciones representantes de las PyMEs, todas enfatizaron que la reducción de los obstáculos no arancelarios, y la eliminación del resto de los aranceles como prioridades ante un posible acuerdo TTIP, y lo dejaron claramente establecido en las consultas. Sin embargo, un ejemplo que nos demuestra que probablemente las asociaciones empresariales formaron preferencias propias, en lugar de agrupar las preferencias de las PyMEs miembro, fue la negociación de las normas de origen en el TTIP. Como sabemos, las normas de origen determinan el origen nacional de un producto y, por consiguiente, establecen qué productos se benefician del acceso preferencial al mercado otorgado en un acuerdo bilateral de libre comercio.

En la práctica, es frecuente que las PyMEs alemanas no pueden recurrir a las reglas de origen porque los costos del cumplimiento y aplicación de las normas de origen que ya están en vigor exceden el ahorro que les pudieran proveer la reducción de los aranceles de las nuevas reglas, especialmente porque los aranceles existentes con Estados Unidos ya son relativamente bajos. No obstante, para las PyMEs, las diferentes normas de origen que se aplican en los distintos acuerdos de libre comercio pueden ser un obstáculo que les impida no sólo exportar, sino también firmar contratos internacionales, por lo tanto, su principal demanda durante las negociaciones en este tema era que "las normas de origen se armonicen en la medida de lo posible para facilitar el comercio. Especialmente las PyMEs necesitan reglas de origen que sean fáciles de entender y aplicar". (DIHK, 2014).

Un diputado alemán argumentó que la notoriedad pública que alcanzaron las negociaciones sobre el TTIP desalentaban a las PYMES a ejercer presión sobre el TTIP, porque se preocupaban por los daños a su propia reputación, si se posicionaban a favor de un tema que era objeto de fuertes críticas por parte de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y/o grupos ciudadanos.

Por otra parte, el dueño de una PyME alemana, sondeado por los medios de comunicación, también subrayó que, a diferencia de las grandes empresas que cuentan con oficinas para el cabildeo y las relaciones públicas, tenía que posicionarse personalmente sobre las negociaciones, pero no estaba dispuesto a responder al tipo de crítica personal que temía que le hicieran especialmente a través de las redes sociales. Este punto fue reiterado por los representantes de las asociaciones empresariales. La encuesta de UPS (2014) confirmó que aunque las PyMEs alemanas estaban más conscientes de los alcances económicos y comerciales del TTIP que las PyMEs de otros países, también estaban más indecisas acerca de sus efectos negativos que las PyMEs de los otros países miembros de la UE. Como dijimos antes, en los supuestos teóricos sobre el cabildeo de las PyMEs, la negociación de un acuerdo con una amplia difusión pública puede disuadir a las mismas PyMEs para movilizarse y hacer cabildeo.

Como una forma de reconocer todos estos problemas, la Comisión Europea ha creado un representante específico para las PyMEs para tener más en cuenta sus intereses en la elaboración de las políticas dirigidas a ellas y en la negociación de sus intereses. Un representante de las PyMEs fue designado para actuar como vínculo entre las PyMEs y las instituciones de la UE y llevar ante las autoridades europeas en una primera fase las preocupaciones de las PYME en el proceso político y legislativo europeo (COM, 2007).

Conclusiones

Es posible demostrar que recientemente se han venido firmado más acuerdos comerciales internacionales que abarcan disciplinas y compromisos dirigidos a las PyMEs. Particularmente en los últimos 15, y que los funcionarios que los negocian cuentan con una mayor experiencia y aprendizaje, no sólo para llegar a acuerdos pronto, pero para negociar temas que realmente sean útiles para las PyMEs.

Los acuerdos comerciales internacionales que abarcan compromisos hacia las PyMEs, hacen referencia principalmente a mecanismos poco definidos de cooperación entre países. Una exploración a la agenda internacional de las PyMEs nos muestra una gran brecha que se

presenta entre lo que sus gobiernos han negociado para ellas, y sus demandas reales. Esta brecha puede entenderse a partir del escaso cabildeo y movilización que las PyMEs han realizado para defender sus intereses.

La teoría del aprendizaje social aplicada a las negociaciones comerciales nos puede ayudar a explicar la evolución de las reglas dirigidas a las PyMEs, pero esta explicación no tomaría en cuenta las demandas reales de las PyMES, sino el ánimo de los funcionarios gubernamentales por beneficiarles *mutuo proprio*. En contrapartida, el enfoque de la elección racional, además de explicar las limitaciones que las PyMEs tienen para cabildear en las negociaciones comerciales internacionales, nos permite analizar las agendas y demandas reales de las PyMEs, y contrastarlas con los resultados de las negociaciones internacionales.

Bibliografía

- Acua, Gustavo. Ibarra, D. y Jiménez, S. 2016. *El Tratado Transpacífico. Teoría y Política*. Laboratorio de Análisis Económico y Social (LAES). México, DF.
- Bauer, M. 2015. *TTIP: Ängste 'Made in Germany'?, Analyse TTIP-relevanter Akteure und Themen in der öffentlichen Diskussion und den Online-Medien*. Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung.
- Bennet, Colin. 1992. "The lessons of learning: Reconciling theories of policy learning and policy change", *Policy sciences*, agosto 1992, Volume 25, no. 3, pp 275–294.
- Bhardwaj, A., 2007. "Regional Trade Agreements and SMEs in Developing Countries: Challenges and Options." Background paper prepared for the World Export Development Forum, October 2007.
- Borja, Arturo, 2005. *Interdependencia, cooperación y globalismo. Colección estudios internacionales*, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México DF.
- Bouwen, P. 2004. Exchanging access goods for access: A comparative study of business lobbying in the European Union institutions. *European Journal of Political Research*, 43 (3), 337-369.
- Cernat, L. y Lodrant M., 2016. "SME Provisions in Trade Agreements and the Case of TTIP", in *SMEs in International Economic Law*, Thilo Rensmann, ed., Oxford University press.
- Dür, A., y Lechner, L. 2014. Business Interests and the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *The Transatlantic Trade and Investment Partnership in a Multipolar World*. In: Novotná, T., Telò, M., y Ponjaert, M. F. (Eds.). 2015. *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*. Ashgate Publishing, Ltd.
- Dür, A., y Mateo, G. 2014. Public opinion and interest group influence: how citizen groups derailed the Anti-Counterfeiting

Trade Agreement. *Journal of European Public Policy*, 21(8), 1199-1217.

- Dür, A., y Mateo, G. 2013. Gaining access or going public? Interest group strategies in five European countries. *European Journal of Political Research*, 52 (5), 660-686.
- Dür, A., y Mateo, G. 2012. Who lobbies the European Union? National interest groups in a multilevel polity. *Journal of European public policy*, 19 (7), 969-987.
- Esteve-Pérez, S. and Rodríguez, D., 2012. "The dynamics of exports and R&D in SMEs", *Small Business Economics*, Vol. 41(1), pp 219-240.
- Frieden, J. A. 1999. Actors and preferences in international relations. *Strategic choice and international relations*, 39-76.
- Götz, Matthias, 2015. Investment Partnership: What drives the formation and representation of their preferences in the TTIP negotiations? Prepared for the 45th UACES Annual Conference, Bilbao, septiembre 2015.
- Hedberg, B.L.T. 1981 'How organizations learn and unlearn' en *Handbook of organizational design*. P.C. Nystrom and W.H. Starbuck (eds.), 4-27. Nueva York: Oxford University Press.
- Knopf, Jeffrey. 2005. "The importance of international learning", *Review of International Studies*, Volume 29, no. 2, abril 2003, pp. 185-207
- Krasner, Stephen. 1983. *International regimes*. Cornell University Press, Ithaca, Estados Unidos.
- Milner, H. V. 1999. The political economy of international trade. *Annual Review of Political Science*, 2 (1), 91-114.
- Milner, H. V. 1997. *Interests, institutions, and information: Domestic politics and international relations*. Princeton University Press.
- Novotná, T., Telò, M., & Ponjaert, M. F. (Eds.). 2015. *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*. Ashgate Publishing, Ltd.

- Monteiro, José Antonio, 2016. Provisions on small and medium-sized enterprises in regional trade agreements. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2016-12.
- Reinalda, Robert. 2004. *Decision making within international organizations*, Routledge, Nueva York.
- Santa Cruz, Arturo 2009. *El Constructivismo y las Relaciones Internacionales. Colección estudios internacionales*, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México DF.
- Simon, H. 2007. *Hidden Champions des 21. Jahrhunderts*. Frankfurt/New York: Campus.
- Schmitter, P. C., y Streeck, W. 1999. *The organization of business interests: Studying the associative action of business in advanced industrial societies* (No. 99/1). MPIfG discussion paper.
- Trampusch, C. 2014. “Why preferences and institutions change: A systematic process analysis of credit rating in Germany”. *European Journal of Political Research*, 53 (2), 328-344.
- Traxler, F. 2005. Firm size; *SMEs and business associations: A European Comparison. Small and Medium sized Enterprises and Business Interest Organisations in the European Union*, 300.
- UPS 2014. European SME Exporting Insights: Doing business throughout Europe and beyond. UPS Consultation Paper on SME Exporting Activity, septiembre, 2014
- Vogel, S. K. 1999. When interests are not preferences: The cautionary tale of Japanese consumers. *Comparative Politics*, 187-207.
- World Trade Organization, 2011. World Trade Report 2011: the WTO and Preferential Trade Agreements: from co-existence to coherence.
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf
- World Trade Organization, 2015. World Trade Report 2015: Speeding Up Trade: Benefits and Challenges of Implementing the WTO Trade Facilitation Agreement.

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf

- Woll, C. 2009. Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade. Cornell University Press.
- Woll, C. 2005. Learning to Act on World Trade: Preference Formation of Large Firms in the United States and the European Union (No. 05/1). MPIfG Discussion Paper.

Recibido: Enero 2017

Aceptado: Marzo 2017

La constitución de la Ciudad de México y su impacto económico

Mexico's City Constitution and its economic impact

Horacio Sánchez Bárcenas¹

María de Jesús Velázquez Vázquez²

Resumen

El presente documento tiene como propósito central evaluar el marco normativo que recientemente aprobó el Congreso de la Unión para la ciudad de México, así como sus efectos en su estructura económica.

La ciudad de México sigue siendo la entidad federativa que contribuye con un mayor porcentaje en la generación de riqueza nacional, es también donde se cuenta con el más alto índice de desarrollo humano del país. Sin embargo, en la ciudad también prevalecen problemas y asimetrías: el 40% de sus habitantes se encuentran en alguna situación de pobreza, mientras que el 50% se emplean en actividades informales.

¹ Presidente del Colegio de Economistas de la Ciudad de México.
Profesor ESE-IPN.

² Profesora ESIME-Z-IPN.

Abstract

The purpose of this document is to evaluate the regulatory framework recently adopted by the Congress of the Union for Mexico City, as well as its effects on its economic structure.

Mexico City is still the federative entity that contributes with a greater percentage in the generation of national wealth, it is also where the country has the highest human development index. However, problems and asymmetries prevail in the city: 40% of the population are in a situation of poverty, while 50% are employed in informal activities.

Palabras clave: Constitución, Reformas estructurales, Crecimiento Económico, Índice de Desarrollo Humano, Informalidad y Bienestar.

Clasificación JEL: K0, O10 y R11.

Keywords: Constitution, structural reforms, economic growth, human development index, informality, welfare.

Introducción

Durante las últimas tres décadas el modelo de desarrollo económico que ha experimentado nuestro país ha sufrido cambios sustanciales, pasamos de ser una economía cerrada con un fuerte intervencionismo estatal a otra en donde se puso énfasis a la apertura comercial y financiera, en este esquema se considera que es el mercado quien asigna de forma más eficiente los recursos.

La Ciudad de México representa el espacio territorial adecuado para analizar esas transformaciones: por una parte, es en ella donde se asentaron las bases económicas que sustentaron el relativo éxito del modelo económico cerrado. Por tanto, es principalmente a la capital a quien le ha tocado el mayor esfuerzo de reestructuración: las transformaciones de la economía de la ciudad de México han sido muy

profundas, lo cual se ha hecho sentir no sólo en lo económico, sino también en lo político y social (Hiernaux, 1997).

En los próximos lustros la Ciudad de México enfrentará enormes desafíos en materia económica, social y de sustentabilidad, ante ello, los responsables de las políticas públicas tendrán que tomar decisiones responsables en el presente y, trazar una ruta de metas y objetivos a largo plazo. Recientemente se aprobó la constitución para la Ciudad de México, el documento presenta avances sustantivos en los distintos frentes, sin embargo, si las políticas públicas no son congruentes en su implementación y resultados, entonces el documento como en otros casos será letra muerta. Aún falta conocer las leyes secundarias, es decir, los detalles en cuento a su aplicación.

Este ensayo se estructura en cuatro apartados, en el primero se abordan las transformaciones que sufrió la economía mexicana en la década de los ochenta, como se pasó de una economía cerrada con un fuerte intervencionismo gubernamental, a otra en que se le dio prioridad a la liberalización comercial y financiera, y donde el objetivo central de la política económica pasó a ser el control de la inflación. En el segundo apartado se hace una revisión sobre la estructura económica de la Ciudad de México, así como las variables más dinámicas que la sustentan. En el apartado tres, se hace un recorrido sobre algunos contenidos de la nueva constitución para la ciudad de México, principalmente aquellos que tendrán efectos en su estructura económica. En el último apartado se trazan algunas perspectivas para la ciudad de México en los años venideros, se mencionan algunos desafíos importantes para los hacedores de la política pública, entre otros, la desigualdad, la pobreza y la informalidad.

1. Transición de la economía en México

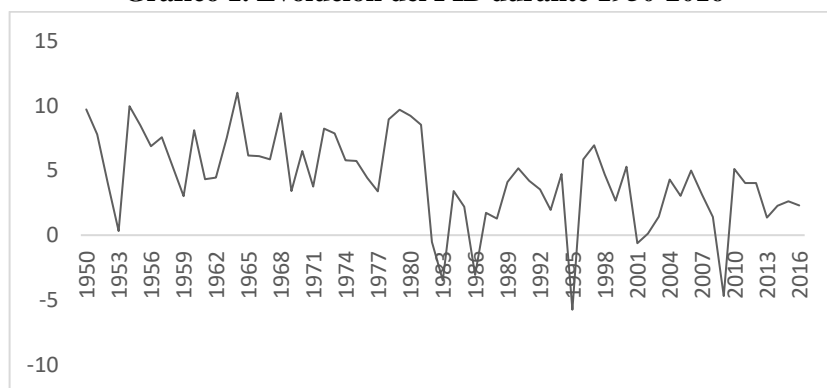
La trayectoria expansiva que observó la economía mexicana durante tres décadas agonizó en los albores de los años ochenta; el desplome en los precios del petróleo, deterioro del tipo de cambio, incremento insostenible de la deuda externa, déficit fiscal y de balanza de pagos, entre otros, aceleró un cambio en la dirección del modelo económico.

La constitución de la Ciudad de México y su impacto económico

Los años ochenta representaron para la economía mexicana un punto de quiebre, la bonanza económica que se había logrado durante el periodo del Desarrollo Estabilizador llegaba a su fin, la presencia de desequilibrios tanto internos como externos requerían de una revisión a fondo del modelo económico imperante; internamente se padecía una espiral inflacionaria incontrolable, hubo años que la inflación llegó a los tres dígitos. En cuanto al desequilibrio externo, éste tenía que ver con los déficits permanentes en la cuenta corriente, en donde llegaba un punto en el que se volvía insostenible y no quedaba más que recurrir a la devaluación³.

En la gráfica 1, observamos como la expansión del producto nacional llega a su fin en 1982, durante ese lapso el PIB alcanzó tasas de crecimiento que oscilaron alrededor del 6.5%. Por otra parte, a partir de ese momento, y hasta 2017, las tasas no han superado el 2.6% en promedio, existiendo periodos incluso donde las tasas son negativas

Gráfico 1. Evolución del PIB durante 1950-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO e INEGI

Frente a esta situación, los responsables de la política económica optaron por un cambio de paradigma, esto evidentemente requería de reformas de fondo; entre ellas las más importantes tenían que ver con la liberalización comercial y financiera de la economía, así como

³ Las crisis económicas que se presentaron en nuestro país en los años 1982, 1987 y 1994, ejemplifican perfectamente esta situación.

aminorar la participación del Estado en la actividad productiva, dejando a éste un papel más de promotor.

La prioridad para los gobiernos en turno tenía que ver con la estabilización del nivel de precios, una condición para lograr esto era despolitizar la política monetaria, para ello se requería de un banco central independiente y con holgura, es así como en la primera mitad de la década de los noventa se le concede la autonomía al Banco de México, a partir de ese momento y por mandato constitucional, el objetivo principal de la política monetaria es el control de la inflación.

En términos generales, las reformas emprendidas se orientaron a eliminar diversos obstáculos en aras de hacer más competitiva a la economía mexicana, a través de mecanismos de mercado, en ese sentido se buscaba aminorar la participación gubernamental en la actividad productiva. Las reformas también estuvieron enfocadas a modificar los derechos de propiedad, con la finalidad de estimular la inversión privada (Cárdenas, 2015).

Dos eran los retos más importantes que enfrentaron las reformas estructurales: saneamiento fiscal y estabilización macroeconómica; la reforma tributaria y las privatizaciones se abocaron a lograr el primero; en cambio, la liberalización del comercio exterior, la desregulación y la liberalización interna y externa se contraponían desde el inicio con el objetivo de alcanzar rápidamente la estabilización macroeconómica (Clavijo y Valdivieso, 2000)⁴.

2. Estructura económica de la Ciudad de México

En la actualidad la economía de nuestro país está estrechamente ligada a la economía global, las primeras manifestaciones de dicha relación las podemos ubicar al finalizar la década de los setenta del siglo pasado durante el auge petrolero, aunque en aquel entonces, no se

⁴ El crecimiento económico dejó de ser una prioridad para los responsables de la política económica, ahora el centro de atención sería el control de la inflación, por lo tanto, la estabilización macroeconómica se limitaba a la reducción de la inflación.

acompañaron de una apertura económica. En aquellas circunstancias, la relación peso-dólar actuó de facto como un elemento que facilitó el incremento de las importaciones, inclusive de bienes de consumo, lo que puede interpretarse como una apertura de hecho. Por otra parte, los enormes excedentes de la renta petrolera permitieron que la ciudad de México entrara en una fase de modernización, expresada en la reactivación de la construcción del Metro, la habilitación de los ejes viales, la integración de nuevos edificios-faros, como la Torre de Pemex y el Hotel Presidente y finalmente, la construcción de nuevos centros comerciales. Esto propició un crecimiento importante de las actividades de la construcción, acompañadas de una participación relevante de los empresarios en la política local y nacional (Hiernaux, 1998).

Fue durante la década de los ochenta cuando la economía mexicana experimenta cambios importantes, en 1987 ingresa al GATT y con ello entra de lleno al proceso de globalización, el cual alcanzaría su punto culminante en 1994 con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

En este contexto, la Ciudad de México no fue ajena a tales cambios por lo que durante este periodo sufrió severas transformaciones en lo económico, político y social. Cabe recordar que durante un gran lapso de tiempo el Distrito Federal concentró gran parte del tejido industrial del país, sin embargo, el auge petrolero y posteriormente la reconversión del modelo industrial provocaron una relocalización de un buen número de empresas hacia nuevos polos de desarrollo industrial, la industria maquiladora en el norte del país es un claro ejemplo de ello.

Población

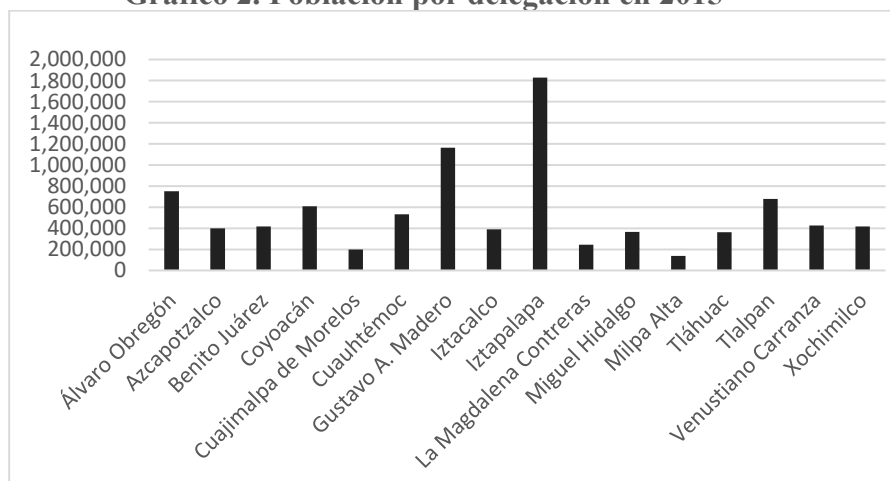
El número de personas que habitan un determinado espacio geográfico representan un componente esencial en la definición de la actividad productiva. En la teoría de la producción, el factor trabajo, junto con el capital y la tecnología, son lo que más contribuyen en la determinación del producto total.

De acuerdo con datos del INEGI, al finalizar el 2015 la población en la ciudad de México alcanzó la cifra de 8 918 653 personas, la tasa de

crecimiento anual observada de 2010 a 2015 fue del 3%, la cual coincide con los dos quinquenios anteriores. Si comparamos la tasa de natalidad observada en los últimos 15 años con la registrada en la década de los noventas del siglo anterior, podemos apreciar que ha disminuido, en aquella etapa la tasa creció a razón del 4%.

Ahora bien, en cuanto a su distribución por demarcación territorial, se observan fuertes asimetrías, prácticamente cuatro delegaciones concentran casi el 50% de la población de la ciudad, éstas son Iztapalapa, GAM, Álvaro Obregón y Tlalpan. La delegación con el mayor número de habitantes es Iztapalapa con 1 827 868, seguida por GAM con 1 164 477, ver gráfico 2.

Gráfico 2. Población por delegación en 2015



Elaboración propia con información del INEGI

Contribución de la ciudad en el PIB nacional.

La actividad económica de la Ciudad de México siempre ha tenido fuerte influencia en la determinación del producto nacional. Para el año de 1970 la participación de la ciudad de México en el PIB nacional fue del 27.6 %, cifra que para el año de 1985 caería de manera significativa,

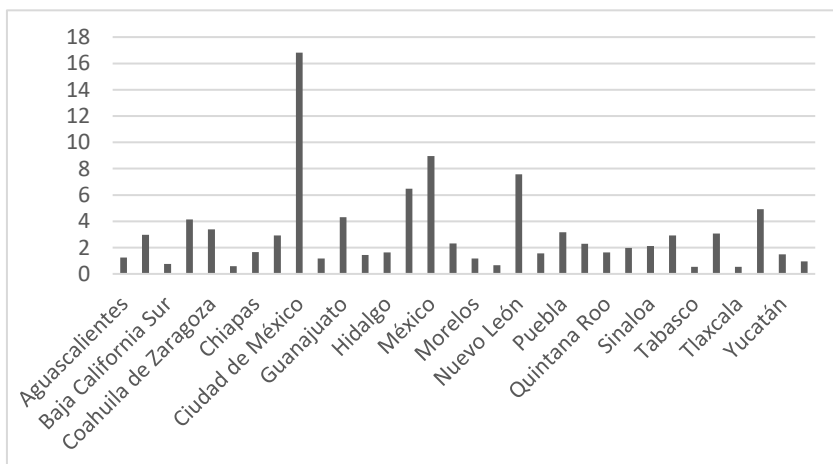
La constitución de la Ciudad de México y su impacto económico

a sólo 20.96%⁵. En el año de 1993 la actividad económica experimentaría una importante recuperación llegando a un 24.1% del total nacional. En lo que va del nuevo siglo, la contribución de la ciudad en la generación de riqueza ha ido perdiendo dinamismo, en el año 2015 la contribución fue del 16.8, mientras que en 2016 alcanzó 16.7%.

En la gráfica 3 se puede visualizar como la ciudad de México es la entidad que contribuye con mayor porcentaje en la determinación del PIB nacional con un 16.8%, le siguen en importancia el Estado de México con 8.9%, Nuevo León con 7.8% y Jalisco con 6.3%.

En la primera mitad de 2016, el ritmo de expansión rebasó los cuatro puntos porcentuales, lo que significa la tasa más elevada para un período similar desde 2012. Sólo tres entidades federativas han superado a la Ciudad de México en su tasa de crecimiento durante el primer semestre del año.

Gráfica 3. Participación por entidad en el PIB, 2015.



Fuente. Elaboración propia con información del anuario estadístico y geográfico de la ciudad de México 2016 del INEGI.

⁵ Algunos autores caracterizan a la década de los ochenta como la década pérdida; la mayoría de países latinoamericanos experimentaron durante este periodo bajas tasas de crecimiento económico y altas tasas de inflación, llegando a cifras de tres dígitos y en algunos casos hasta cuatro.

Composición del PIB de la ciudad de México

Durante varios lustros el sector terciario es el que ha mostrado mayor dinamismo en la estructura del PIB de la ciudad de México, mientras que la participación del sector primario prácticamente es nula.

De acuerdo con la información de la encuesta intercensal que aplica el INEGI, todos los componentes del PIB de la Ciudad de México mejoraron durante la primera mitad del año 2016 respecto al ritmo de crecimiento observado en todo el 2015. El sector servicios, el cual contribuye con el 83.1 por ciento de la actividad económica de la capital, tuvo una variación real anual de 4.7 por ciento en el primer semestre de 2016, comparado con 2.7 por ciento durante todo el ejercicio de 2015 (Gobierno de la ciudad de México, 2016). Dentro de las actividades terciarias, el comercio, la principal actividad económica de la Ciudad de México, mostró un extraordinario dinamismo.

El sector secundario, por otro lado, ha perdido dinamismo en los últimos años, se expandió un 0.5% en el primer semestre de 2016 tras caer un 1.1% en todo el 2015 alentado por el rubro de construcción en edificación. Finalmente, el sector primario, cuyo peso es marginal en el PIB de la Ciudad, se contrajo un 1.6 % en el período de enero a junio de 2016. Pese a ese descenso también significa una mejora respecto a la caída de 5.9% registrado en todo el 2015.

Empleo

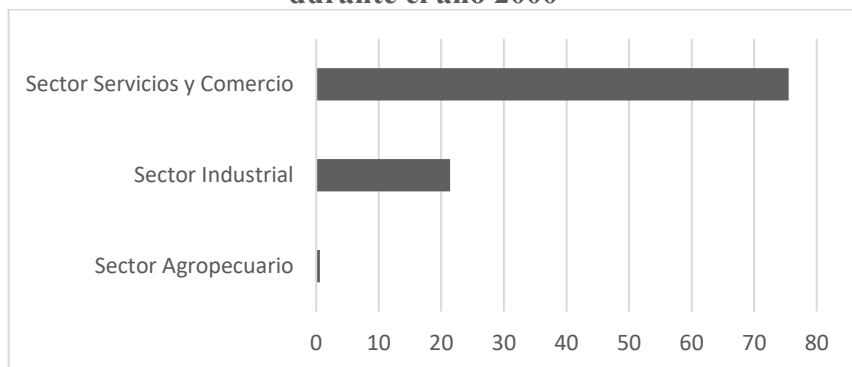
En el apartado anterior se analizó la participación de los distintos sectores económicos de la ciudad de México en el PIB total, el que más sobresale y sigue aumentando su participación es el sector de comercio y servicios. El comportamiento del empleo en la ciudad de México es muy similar al que se observa en el producto.

En los gráficos 4 y 5 se lleva a cabo un comparativo entre los años 2000 y 2015 en cuanto a la participación de cada uno de los sectores de la economía de la ciudad en la determinación del empleo, en ambos periodos el sector más dinámico sigue siendo el de servicios y comercio, pasando a un segundo plano el sector industrial. Es importante observar que en 15 años el sector terciario ha incrementado

La constitución de la Ciudad de México y su impacto económico

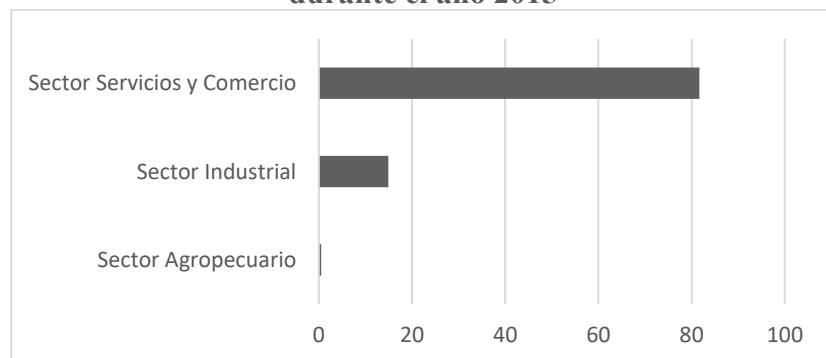
la concentración del empleo, pasando del 77% en el año 2000 a un 83% para 2015. En tanto el sector industrial vio reducida su participación, ya que en el año 2000 su generación de empleos era del 22%, mientras que para el año 2015 contribuía al PIB de la ciudad con el 16%.

Gráfica 4. Empleo por sectores en la ciudad de México durante el año 2000



Fuente. Elaboración propia con datos de la encuesta intercensal 2015 de INEGI.

Gráfica 5. Empleo por sectores en la ciudad de México durante el año 2015



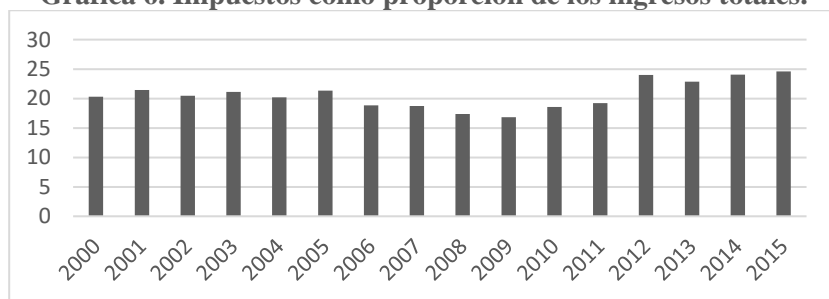
Fuente. Elaboración propia con datos de la encuesta intercensal 2015 de INEGI.

Finanzas Públicas de la ciudad.

El buen manejo de las finanzas públicas de cualquier gobierno es de vital importancia para alcanzar los objetivos trazados, ello se traduce en políticas públicas eficientes, la cuales generan mayor bienestar entre la población.

La recaudación tributaria sigue siendo la fuente más importante en la captación de ingresos propios con que cuenta el gobierno de la capital, como porcentaje de los ingresos totales los impuestos han representado en promedio el 22% de 2010 a 2015, mayor al comportamiento que se observa a nivel Federal que gira en torno al 17%, ver gráfica 6.

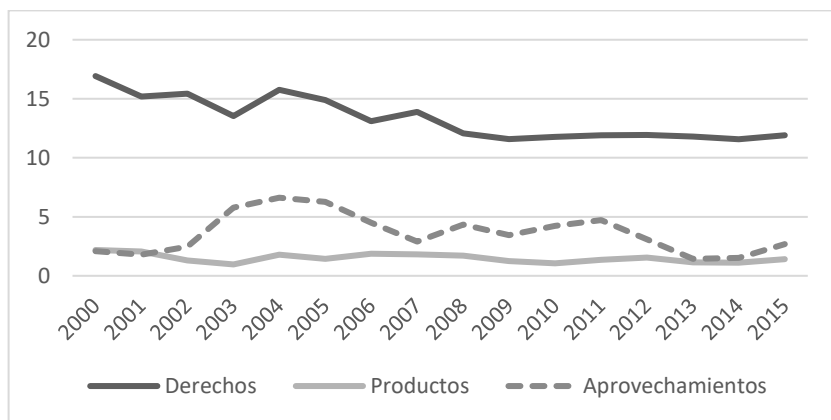
Gráfica 6. Impuestos como proporción de los ingresos totales.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Las otras fuentes de ingresos propios no tributarios que son importantes para las finanzas públicas de la Ciudad de México son los Derechos, Productos y Aprovechamientos. En el caso de los derechos se aprecia del año 2000 al 2015 se han reducido en casi cinco puntos porcentuales, en el caso de los productos mantienen una tendencia constante en el mismo lapso, mientras que los aprovechamientos muestran un comportamiento fluctuante en el tiempo, ver gráfica 7.

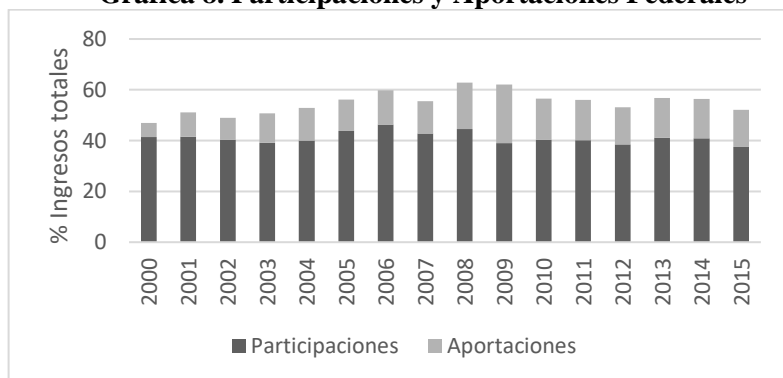
Gráfico 7. Ingresos propios no tributarios



Fuente: Elaboración propia con datos de la Estadística de finanzas públicas estatales y municipales de INEGI.

Existen un tercer tipo de ingresos para las finanzas de la ciudad que no son propios, tienen su origen en las participaciones y aportaciones federales. A la fecha son los más cuantiosos como proporción de los ingresos totales, del periodo 2000 a 2015 han representado más de la mitad de los ingresos totales, en éstos 15 años se observa un comportamiento más o menos constante, ver gráfica 8.

Gráfica 8. Participaciones y Aportaciones Federales



Fuente: Elaboración propia con datos de la Estadística de finanzas públicas estatales y municipales de INEGI.

3. Nuevo Marco institucional de la ciudad de México

En febrero del presente año se publicó la nueva Constitución Política de la Ciudad de México⁶, en el primer artículo establece que, “La Ciudad de México es una entidad integrante de la Federación, sede de los Poderes de la Unión y capital de los Estados Unidos Mexicanos”.

Cuando se modifica o actualiza un marco institucional, la sociedad lo que espera es que supere a la legislación anterior; que se tomen en cuenta las opiniones de ésta y que responda a las nuevas circunstancias en lo económico, político y social. En ese sentido, este apartado tiene como reto enfatizar algunos elementos contenidos en el documento, principalmente aquellos que tienen que ver con aspectos de índole económica.

En el documento, la Ciudad de México asume como principios rectores: el desarrollo económico, sustentable y solidario con visión metropolitana, la más justa distribución del ingreso, la dignificación del trabajo y el salario, la erradicación de la pobreza, el respeto a la propiedad privada, la igualdad sustantiva, la no discriminación, la inclusión, la accesibilidad, el diseño universal, la preservación del equilibrio ecológico, entre otros.

Dos elementos clave que permiten a las naciones acceder a un mayor grado de desarrollo económico, y así lo muestran experiencias de países de reciente industrialización, son sus sistemas educativos y las instituciones que fomentan la ciencia y tecnología. En su artículo octavo, apartados A, B, C y D, la constitución establece que es un derecho para todos los habitantes de la ciudad el acceso a la Educación en todos sus niveles, así como a la Ciencia e Innovación Tecnológica⁷ y la Cultura.

⁶ Gaceta Oficial de la Ciudad de México, 5 de febrero de 2017.

⁷ En la Ciudad de México el acceso al desarrollo científico y tecnológico es un derecho universal y elemento fundamental para el bienestar individual y social. El Gobierno de la Ciudad garantizará el libre acceso, uso y desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación, la plena libertad de investigación científica y tecnológica, así como a disfrutar de sus beneficios.

De acuerdo con el programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) la ciudad de México es la entidad con el mayor Índice de Desarrollo Humano del país, siendo la Delegación Benito Juárez la más sobresaliente. Sin embargo, lo anterior contrasta con el informe de Pobreza Estatal 2014 del CONEVAL, en donde se señala que en la Ciudad de México existen dos millones y medio de habitantes en situación de pobreza. En el artículo nueve del documento se les otorga a los habitantes de la ciudad el derecho a una vida digna⁸, a la alimentación⁹ y a la salud¹⁰.

En la Ciudad de México más del 45% de las personas en edad de trabajar se encuentran en alguna actividad de la economía informal, lo cual precariza su situación laboral, ya que carece de las mínimas condiciones de seguridad social. En lo relativo al derecho que las personas tienen al trabajo, se puede apreciar cierta confusión en la constitución, en su artículo diez, apartado B se establece “Toda persona que desempeñe una ocupación en la ciudad, temporal o permanente, asalariada o no, tendrá derecho a ejercer un trabajo digno”. Lo anterior no aborda a fondo el problema, que es la actividad informal, y toca de manera muy escueta el fomento del empleo formal.

Una de las críticas que permanentemente se le hacen al gobierno federal, a los gobiernos estatales y municipales es la visión cortoplacista de sus objetivos y metas. Un elemento que se hace explícito en la constitución de la Ciudad de México es la “Planeación del Desarrollo”, mediante este mecanismo se trazan planes de mediano y largo plazos, ello evidentemente permite hacer una mejor evaluación

⁸ Las autoridades adoptarán las medidas necesarias para que progresivamente, se erradiquen las desigualdades estructurales y la pobreza, y se promueva el desarrollo sustentable, que permita alcanzar una justa distribución de la riqueza y del ingreso entre personas, familias, grupos sociales y ámbitos territoriales.

⁹ Toda persona tiene derecho a una alimentación adecuada, nutritiva, diaria, suficiente y de calidad con alimentos inocuos, saludables, accesibles, asequibles y culturalmente aceptables que le permitan gozar del más alto nivel de desarrollo humano posible y la protejan contra el hambre, la malnutrición y la desnutrición.

¹⁰ Toda persona tiene derecho al más alto nivel posible de salud física y mental, con las mejores prácticas médicas, lo más avanzado del conocimiento científico y políticas activas de prevención, así como al acceso a servicios de salud de calidad. A nadie le será negada la atención médica de urgencia.

y valoración de las políticas públicas. En el primer apartado del artículo 15 se define como será la planeación en la ciudad de México¹¹, un aspecto importante que vale la pena señalar es que ahora en el proceso de planeación de la ciudad convergen el Plan General de Desarrollo de la Ciudad de México, el Programa General de Ordenamiento Territorial y los de cada alcaldía; el Programa de Gobierno de la Ciudad de México; los programas sectoriales, especiales e institucionales; los programas de gobierno de las alcaldías; y los programas parciales de las colonias, pueblos y barrios originarios y comunidades indígenas residentes. Se definen dos figuras para que la planeación del desarrollo pueda llegar a buen puerto; por un lado, el Instituto de Planeación Democrática y Perspectiva de la Ciudad de México, que es la instancia encargada de elaborar todo el documento de planeación para la ciudad de México; la otra figura es el Instituto de evaluación, quien tiene a su cargo la evaluación de las políticas públicas, programas y acciones del gobierno de la ciudad y las alcaldías.

En el artículo 17 fracción primera “La Ciudad de México asume como fines del proceso de desarrollo el mejoramiento de la vida en los órdenes económico, social, ambiental y cultural para afirmar la dignidad de sus habitantes. Aspira a constituir un Estado social y democrático de pleno ejercicio de los derechos con los valores de libertad, igualdad y cohesión social. Aspira a constituir un Estado social y democrático de pleno ejercicio de los derechos con los valores de libertad, igualdad y cohesión social”.

Es importante destacar la definición que se hace en la nueva constitución de lo que será la política económica de la ciudad, en el mismo artículo 15 apartado B se menciona que “La política económica tendrá como objetivo el aumento en los niveles de bienestar de la población, la promoción de la inversión y la generación de empleos,

¹¹La planeación será democrática, abierta, participativa, descentralizada, transparente, transversal y con deliberación pública para impulsar la transformación económica, asegurar el desarrollo sustentable, satisfacer las necesidades individuales y los intereses de la comunidad, la funcionalidad y el uso, disfrute y aprovechamiento equitativo de la ciudad, así como propiciar la redistribución del ingreso y la riqueza.

respetando los derechos y promoviendo la expansión de las libertades económicas, la reducción de la pobreza y la desigualdad, el desarrollo sustentable y la promoción de la competitividad de la ciudad. Se realizará bajo la rectoría gubernamental en estrecha coordinación con los agentes económicos de la Ciudad y en el marco del régimen democrático, procurando la más amplia participación ciudadana”.

El manejo responsable y eficiente de la Hacienda Pública por parte de cualquier gobierno genera expectativas positivas entre sus gobernados. Una crítica recurrente a los gobiernos estatales es la irresponsabilidad con que han manejado sus finanzas, prueba de ello es el incremento exponencial de la deuda estatal en los años recientes, lo cual obstaculiza el desarrollo económico de las entidades. En el artículo 21 de la constitución se aborda todo lo relativo a la Hacienda Pública, las fuentes de los ingresos y la composición y destino del gasto. En el primer apartado se menciona que “La hacienda de la Ciudad se organizará conforme a criterios de unidad presupuestaria y financiera. El gasto y la inversión pública, además de lo que establece esta Constitución, se orientarán a incrementar la infraestructura y el patrimonio públicos, a garantizar servicios de calidad, al impulso de la actividad económica, el empleo, el salario y a la mejora de la calidad de vida de la población”.

En cuanto al ingreso el documento señala que “los ingresos públicos de la Ciudad se conforma por las contribuciones, productos y aprovechamientos que el Congreso de la Ciudad establezca, el financiamiento aprobado por el Congreso de la Unión, así como por las participaciones, aportaciones, transferencias u otros ingresos de origen federal por cualquier concepto, los rendimientos de los bienes que pertenezcan a la Ciudad y cualquier otro ingreso que en su derecho le corresponda”.

En cuanto al gasto, la constitución menciona que “el Presupuesto de Egresos de los Poderes, las Alcaldías y de todo Organismo Autónomo; se sujetará a las previsiones de ingresos de la hacienda pública de la Ciudad en los términos de la Constitución Política de los Estados

Unidos Mexicanos, de esta Constitución, la normatividad general y local aplicable y los lineamientos propios que deriven de su autonomía, en materia de disciplina financiera, ejercicio y control presupuestario”. De acuerdo con el documento, el presupuesto de egresos de la Ciudad tendrá que alinearse al a los objetivos y metas establecidos en el Plan General y los programas de desarrollo.

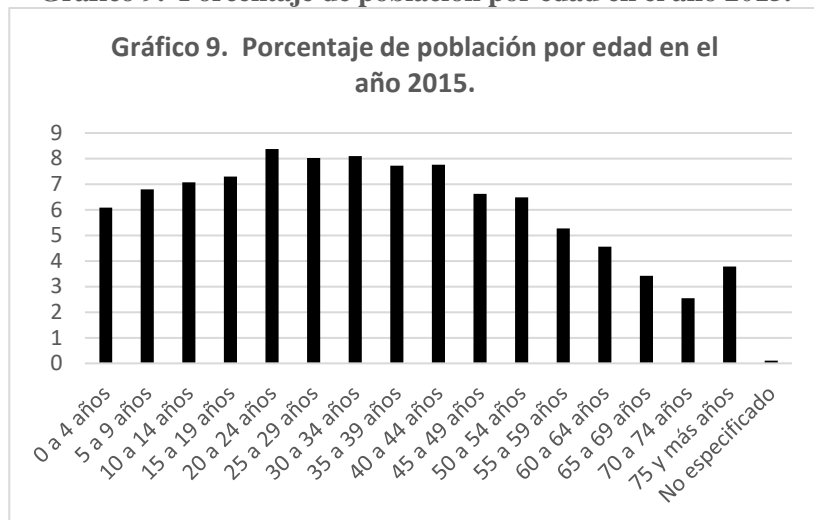
4. Perspectivas económicas para la ciudad de México

A partir del año 2017 la ciudad de México cuenta con una nueva constitución, mediante la cual se pretende mejorar los niveles de bienestar de las personas que la habitan. El nuevo marco institucional otorga una serie de derechos a los habitantes de la ciudad de México en lo político, económico, social y cultural. Un desafío monumental a largo plazo para las autoridades capitalinas será obtener los recursos suficientes para hacer frente a tales retos, por ejemplo, la pirámide poblacional se modificará de manera importante para el año 2035, incrementándose el número de adultos mayores en más de 1 500 000 aproximadamente, en la actualidad el 30% de la población se localiza en el rango de los 30 a los 50 años, ver gráfica 9. Por tanto, se prevé entonces que en el futuro se demanden mayores apoyos económicos destinados a la seguridad social. Lo cual requiere inevitablemente que se incrementen sustancialmente los ingresos públicos, para ello se tendrán que explorar nuevas fuentes o en su defecto hacer más eficientes los mecanismos ya existentes.

La ciudad de México es la entidad federativa con el más alto índice de desarrollo humano¹² (IDH) de acuerdo al informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en México (PNUD, 2015). En el documento se señala que en 2012 los estados con un mayor IDH fueron la Ciudad de México, Nuevo León y Sonora, mientras que los estados con menor IDH eran Chiapas, Oaxaca y Guerrero.

¹² El IDH mide el porcentaje de máximos logros en las dimensiones (salud, educación e ingreso) y se expresa como un valor entre 0 y 1.

Gráfico 9. Porcentaje de población por edad en el año 2015.



Elaboración propia con información del INEGI

Lo anterior es un aliciente para la ciudad de México, sin embargo, también se tiene que mencionar que existen enormes asimetrías entre las distintas demarcaciones territoriales que la componen, la delegación Benito Juárez es la que encabeza el indicador, le siguen Miguel Hidalgo y Coyoacán, y las más rezagadas son Milpa Alta, Iztapalapa y Tláhuac. Lo anterior implica que en los próximos años las políticas públicas a nivel estatal y delegacional tendrán que armonizarse con la finalidad de reducir las asimetrías y de esta manera erradicar la desigualdad entre las demarcaciones territoriales.

La desigualdad puede dar origen a otro problema igual de grave, la pobreza, en la ciudad de México el número de pobres alcanza la cifra de dos millones y medio, es decir el 28.5% de la población (CONEVAL, 2014). En el informe del CONEVAL se señala que en el año 2010 el porcentaje de pobres prácticamente era el mismo, lo cual refleja el mismo fenómeno que ocurre a nivel nacional, las políticas sociales dirigidas a combatir la pobreza la han frenado, pero no la han reducido.

La mejor manera de resolver la pobreza es generando valor agregado y empleo, esto último quien lo desarrolla son las empresas, el gobierno de la ciudad tendrá que trazar en los próximos años estrategias encaminadas a promover la productividad empresarial y el emprendedurismo entre los jóvenes. Se deben reducir los trámites administrativos para crear una empresa, en un informe del Banco Mundial (2016), la Ciudad de México ocupa el lugar 18 de las 32 entidades federativas, en lo referente a la apertura de una empresa.

Otro fenómeno que tendrán que afrontar en el futuro las autoridades capitalinas es la informalidad¹³, aunque vale la pena mencionar que este fenómeno también tiene sus raíces en la mala aplicación de las políticas federales. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo cerca del 60% de los trabajadores en México desempeñan trabajos informales (OIT, 2014). En la Ciudad de México la cifra alcanza a 49%.

Existe una estrecha relación entre la informalidad y las finanzas públicas, por este fenómeno se dejan de percibir una cantidad importante de ingresos tributarios, una de las características de las empresas y trabajadores informales es que dejan de pagar impuestos, de ahí la importancia de que este problema se resuelva con prontitud.

Se han mencionado con anterioridad los desafíos que se tienen por delante en la Ciudad de México, lo cuales están enmarcados en el nuevo marco institucional, sin embargo esto será letra muerta si no se cuenta con los recursos suficientes. En el apartado anterior se mostraba como los ingresos de la ciudad siguen dependiendo todavía en más del 50% de la Federación, es necesario buscar mecanismos que le permitan a la ciudad incrementar sus recursos propios, por un lado y, por el otro hacer más eficiente el gasto público, esto último genera certidumbre entre la

¹³ De acuerdo a la OIT, la informalidad presenta dos dimensiones:

La primera dimensión se refiere al tipo o naturaleza de la unidad económica, es decir, cuando esta se dedica a la producción de bienes y/o servicios para el mercado y opera a partir de los recursos de un hogar y sin llevar los registros contables básicos. En este caso, se trata de un sector Informal o de negocios en pequeña escala no registrados y de empleo vinculado a dicho sector.

La segunda dimensión parte de una perspectiva laboral y se refiere a todo trabajo que se realice sin contar con el amparo del marco legal o institucional, sin importar si la unidad económica que utiliza sus servicios son empresas o negocios no registrados de los hogares o empresas formales. En tal caso, se trata de empleo informal.

población y es un incentivo que motiva a los habitantes a pagar sus impuestos.

Conclusiones

Siempre que se renueva un marco institucional, se pretende que este responda a un nuevo contexto económico, político y social. La renovación de la constitución para la ciudad de México retoma ese espíritu, es evidente que el documento avanza en varios frentes, otorgándoles derechos a los habitantes en materia de empleo y seguridad social. Sin embargo, una cosa es lo que está escrito en el documento y otra muy diferente lo que podría ocurrir en la realidad, para que ello se materialice es necesario contar con los recursos suficientes y posteriormente hacer un uso eficaz y eficiente de ellos.

Diversos indicadores muestran la importancia que la ciudad de México tiene para la federación; la ciudad es la que contribuye con un mayor porcentaje en el PIB nacional; la capital de México es la que muestra el índice de Desarrollo Humano más alto del país; la ciudad presenta índices de educación altos y, es en la ciudad en donde se desarrollan más proyectos de investigación y desarrollo tecnológicos del país.

Por otra parte, la ciudad también enfrenta grandes problemas; en la capital del país existen grandes desigualdades entre sus distintas demarcaciones territoriales, ello conlleva a que una parte importante de la población se encuentre en alguna situación de pobreza, la cual alcanza al 28% de los capitalinos; otro problema que se ha agudizado en la ciudad en los últimos años es el de la economía informal, prácticamente el 50% de los habitantes se encuentran realizando actividades informales, ello precariza su situación laboral y por ende lo expone a una situación de pobreza.

Pensamos que en este último punto el nuevo marco institucional poco avanzó, en el documento no se sugieren mecanismos que resuelvan el problema, por el contrario, pareciera que más bien se le intenta dar validación jurídica. De antemano se sabe que el fenómeno de alguna manera también tiene que ver con decisiones que se toman a nivel

Federal. Esperamos que en las leyes secundarias se propongan mecanismos más concretos para poder resolver los problemas antes mencionados.

Bibliografía

- Banco Mundial (2016), “Doing Business in México 2016”.
- Cárdenas, Enrique (2015), *El largo curso de la economía Mexicana: De 1780 hasta nuestros días*, Fondo de Cultura Económica.
- Clavijo y Susana Valdivieso, (2000), *Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El caso mexicano 1982-1999*, Serie Reformas Económicas No.67, Fondo de cultura Económica.
- CONEVAL (2014), “Resultados de pobreza en 2014 a nivel nacional y por entidad federativa.
- Gaceta Oficial de la Ciudad de México (2017). *Constitución Política de la Ciudad de México*.
- Gobierno de la Ciudad de México (2016), “Desempeño económico de la ciudad de México en 2016 y perspectivas 2017”.
- Hiernaux, Nicolás Daniel, “La economía de la ciudad de México: hacia una nueva agenda”, en *Economía Informa*, Facultad de Economía UNAM, número 258, junio de 1997.
- Hiernaux, Nicolás Daniel, “La economía de la ciudad de México en la perspectiva de la globalización”, en *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, UAM, volumen. 1, número. 4, julio-diciembre de 1998.
- INEGI (2016), *Anuario estadístico y geográfico de la ciudad de México 2016*.
- INEGI (2016), *Principales resultados de la encuesta intercensal 2015 en el Distrito Federal*.
- INEGI (2016), *Estadística de Finanzas Públicas Estatales y Municipales*.
- PNUD (2015), *Índice de Desarrollo Humano para las entidades federativas, México 2015*.

Recibido: Febrero 2017.

Aceptado: Marzo 2017.

Los nobel

La naturaleza de la empresa de Ronald Coase

Adriana Mitani Cruz Cruz¹

Ronald H. Coase, fue un economista y abogado originario de Londres, Reino Unido. Coase obtuvo el Premio nobel de Economía en 1991 por sus aportaciones realizadas en lo que se conoce como **Análisis Económico del Derecho**, en donde utilizan métodos económicos en un marco institucional y jurídico. El teorema de Coase fue suficiente para considerarlo como uno de los fundadores de la Nueva Economía Institucional.

En 1960 Ronald Coase publica el artículo *El problema del Costo Social* que es considerado el más importante de su carrera, siendo el más utilizado en los textos económicos; sin embargo, los antecedentes de este texto estaba plasmado en “La naturaleza de la empresa” escrito por el mismo autor en 1937.

“La naturaleza de la empresa” comienza haciendo una crítica a la teoría económica dominante, mencionando que la teoría económica había fracasado en establecer claramente sus supuestos, que además estaban alejados de la realidad. Sugirió que el término “empresa” en

¹ Estudiante de maestría en Economía en la FES-Aragón, Universidad Nacional Autónoma de México.

economía podía ser distinto del que una persona común denominaría como empresa.

En su artículo, Coase pretendía demostrar que se podía obtener una definición de la empresa no sólo realista, sino además operativa por dos de los instrumentos más poderosos del análisis económico desarrollado por Alfred Marshall: las ideas de margen y sustitución.

El planteamiento del sistema económico de acuerdo a la teoría económica sugiere que el sistema económico común funciona solo (Salter, 1921, p. 16), es decir, el economista piensa que el sistema económico está coordinado por el mecanismo de precios, y que la sociedad se convierte no en una organización, sino en un organismo. En el espectro completo de actividades y necesidades humanas, la oferta se ajusta a la demanda y la producción al consumo por un proceso que es automático, elástico y sensible. La descripción de Sir Arthur Salter² ofrece un esquema incompleto del sistema económico. Dentro de la empresa, esa definición no se ajusta en lo más mínimo a la realidad.

Retomando los principios institucionales y jurídicos Coase mencionó la necesidad de la planificación económica:

“Hay quienes objetan la planificación económica sobre la base de que el problema se resuelve a través de movimientos de precios. A éstos se les puede responder que hay una planificación dentro de nuestro sistema económico que es por completo diferente de la planificación individual antes mencionada y que es similar a lo que se denomina planificación económica... Pero dado que generalmente se argumenta que la coordinación se realiza a través del mecanismo de precios, ¿por qué dicha organización es necesaria? ¿Por qué existen estas “islas de poder consciente”? ” (Coase, 1934, p. 387-388)

Supone que la señal distintiva de la empresa es el desplazamiento del mecanismo de precios. Los economistas tratan al mecanismo de

² Sir Arthur Salter destaca en la economía ortodoxa tras ejercer el puesto de Ministro de Economía en Reino Unido en 1951, anteriormente se desempeñó en diversos puestos de la Administración Pública y como profesor en la Universidad de Oxford.

precios como un instrumento coordinador y también admiten la función coordinadora del “empresario”, por lo que considera fundamental investigar por qué la coordinación es la labor del mecanismo de precios en un caso, y del empresario en otro.

El economista Nicholas Kaldor señala en su obra *“The Equilibrium of the Firm” 1934* que uno de los supuestos de la teoría económica estática establece que todos los precios relevantes son conocidos por los individuos, sin embargo, Coase lo contradice argumentando que ese supuesto no aplica para el mundo real, el mecanismo de precios puede ser desplazado si la relación que lo reemplaza es deseada por sí misma:

“La principal razón por la que es provechoso establecer una empresa es, aparentemente, la existencia de un coste necesario por utilizar el mecanismo de precios. El coste más obvio por «organizar» la producción a través de este mecanismo es el de descubrir cuáles son los precios relevantes ” (Ibíd. p. 390)

Coase incorpora la naturaleza jurídica de su formación en la incorporación de contratos al utilizar el mecanismo de precios. Señala que las empresas realizan contratos debido a la dificultad de predecir lo que pasará en futuro, los contratos tienen el objetivo de garantizar los intereses de la empresa. Todo lo que se estipula en el contrato son los límites que tendrá la actividad de la persona que aporta el producto o servicio. Cuando la dirección de los recursos (dentro de los límites del contrato) se hace dependiente del comprador, se puede obtener entonces la relación que Coase denomina “empresa”. Una empresa, consiste entonces en un sistema de relaciones que aparece cuando la dirección de recursos depende de un empresario.

Coase se plantea las siguientes preguntas: Si a través de la organización se pueden eliminar ciertos costos y reducir los costos de producción *¿Por qué existen transacciones de mercado abierto y absoluto? ¿Por qué toda la producción no la realiza una única y gran empresa?* Se hacen los siguientes planteamientos: en la medida en que una empresa crece, puede haber una caída en el rendimiento del

empresario, es decir, los costes por organizar transacciones adicionales dentro de la empresa pueden crecer. A medida que aumenten las transacciones que deben organizarse, el empresario fracase a la hora de situar los factores de producción en los usos para los que su valor sea mayor, es decir, no sea capaz de hacer el mejor uso de los factores de producción. El precio de entrega de uno o más de los factores de producción puede crecer, debido a que las «otras des ventajas» de una empresa pequeña son mayores que en una gran empresa. Estos planteamientos hacen referencia a lo que los economistas llaman “rendimientos decrecientes de la gerencia”. Una empresa tenderá a expandirse hasta que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de ella se hagan iguales a los costes por llevarla a cabo a través de un intercambio en el mercado libre o a los costes de ser organizada por otra empresa. Al expandirse cada productor se vuelve menos eficiente y los costes adicionales por organizar transacciones suplementarias aumentan. Aparte del problema de la pérdida de beneficios, los costes por organizar algunas transacciones dentro de la empresa pueden ser mayores que los costes por llevar a cabo transacciones de intercambio en el mercado libre.

Una empresa tiende a crecer si:

- a) Si los costes de organización son menores y crecen más lentamente con un aumento de las transacciones organizadas.
 - b) Si es menos probable que el empresario cometa errores y el aumento de errores es menor cuando aumenten las transacciones organizadas.
 - c) Si es menor el crecimiento en el precio de entrega de los factores de producción a empresas de gran tamaño.
- (*Ibíd.* p. 396-397)

Además de estas tres características esenciales, Coase describe que una empresa también tenderá a aumentar en tamaño si existen innovaciones que permitan reducir los costos de organización y producción. Una forma alternativa de expansión de la empresa se puede dar en el contexto de los términos “combinación” e

“integración”. Hay *una combinación* cuando las transacciones que antes eran organizadas por dos o más empresarios las organiza ahora uno solo. Ésta se convierte en *integración* cuando incluye la organización de transacciones que anteriormente eran llevadas a cabo entre los empresarios en un mercado. Una empresa puede expandirse en cualquiera de estas dos formas. (*Ibíd.* p. 397)

En la sección III de su escrito, Coase hace mención de las afirmaciones de Maurice Dobb y Usher, ambos conciben que las razones para la existencia de una empresa se encuentran en la división del trabajo, para Dobb la empresa “es el resultado de la creciente complejidad de la división del trabajo” el crecimiento de este proceso, necesariamente requiere de una fuerza integradora sin la cual la empresa terminaría en caos. (Dobb en Coase, 1934, p. 398) Con el planteamiento de B. Clark, Coase discute el argumento señalando que La «fuerza 'integradora en una economía diferenciada ya existe en forma del mecanismo de precios. Lo que debe explicarse es por qué una fuerza integradora (el empresario) debe ser sustituida por otra fuerza integradora (el mecanismo de precios). (B. Clark en Coase, 1934, p. 398)

Las razones más interesantes (y tal vez las más aceptadas) que se han dado para explicar este hecho son las que se encuentran en la obra de Knight “*Risk, Uncertainty and Profit.*” 1933. La idea central de Knight es incorporar la incertidumbre como característica primordial de la organización social, señalando lo siguiente:

“Los bienes se producen para un mercado, sobre la base de una predicción impersonal de las necesidades, no para satisfacer los requerimientos de los productores. El productor asume la responsabilidad de predecir las necesidades de los consumidores...El trabajo de predecir, gran parte de la dirección tecnológica y el control de la producción se concentran más en un grupo reducido de productores, y aquí aparece un nuevo funcionario económico, el empresario... Cuando está presente la incertidumbre y la tarea de decidir qué hacer y cómo hacerlo tiene preeminencia sobre la ejecución, la organización interna de los grupos productivos no es más

que un asunto de indiferencia o un detalle mecánico. ” (Knight, 1933, p. 267).

De acuerdo con el planteamiento anterior, el concepto de empresa se expresa como el resultado directo de la incertidumbre, misma que significa que las personas deben predecir las necesidades futuras. Surgiendo así la especialización en dirección, el asesoramiento y la venta de conocimiento, también existiría otro grupo de personas que se pondrían por debajo de la dirección y que estos tendrían salarios garantizados bajo un contrato a costa de un salario menor. En el caso de un sistema económico en el que no hubiera incertidumbre, Knight opina que habría coordinadores, aunque desempeñando exclusivamente tareas rutinarias, agrega de inmediato que existirían «sin responsabilidad de ningún tipo», lo que plantea la cuestión: «¿quién les paga y por qué? Knight no da ninguna razón por la cual el mecanismo de precios debe ser desplazado. (*Ídem.*, Coase, p. 401)

Por si esto no fuera suficiente para pensar que la teoría de la empresa ha sido descrita por supuestos alejados de la realidad, Coase también retoma el supuesto de la curva de costos e la empresa. En “The Equilibrium of the firm” de N. Kaldor (1934), se describe el supuesto de que una empresa está limitada en cuanto a su tamaño si su curva de costos tiene pendiente positiva (en competencia perfecta), pero en realidad está limitada porque alcanzar una mayor producción no originaria mayor beneficio que la curva en la que los costos y los ingresos marginales se igualan. Una empresa puede producir más de un artículo, aún cuando la misma Joan Robinson haya planteado el supuesto simplificador de que se produce solamente un producto (Robinson en Coase, 1934, p. 402), para Coase es fundamental investigar cómo se determina el número de artículos que una empresa fabrica; por ello, **una teoría que suponga la producción de un único artículo no puede tener una significación práctica relevante.**

El objetivo de Ronald Coase era comprobar si su concepto de empresa se podía aplicar a la realidad. La manera más práctica de comprobarlo fue extrapolándose a su formación en Derecho, considerando una

relación legal en la que interviene el “empleador” y el “empleado”, o bien, “sirviente” y “patrón”.

El papel que desempeña cada uno es el siguiente:

1. El sirviente está obligado a realizar servicios al patrón o a otros por cuenta del patrón; de lo contrario, el contrato es un contrato por venta de bienes o similar.
2. El patrón debe tener el derecho de controlar el trabajo del sirviente, tanto personalmente como a través de otros sirvientes o un agente. Este derecho de control e interferencia -poder decirle al sirviente cuándo trabajar (dentro de las horas de servicio)- es la característica dominante en esta relación. Y es lo que diferencia al sirviente de un contratista independiente o de una persona empleada simplemente para dar a su empleador los frutos de su trabajo. En este último caso, el contratista o trabajador no está bajo el control del empleador en lo que hace a la concreción del trabajo o al cumplimiento del servicio; él debe organizar y administrar su labor de manera que obtenga el resultado para el que ha sido contratado. (*Ídem*. Coase, p. 404)

Se observa que la dirección es la esencia del concepto legal de «empleador y empleado» igual que en el concepto económico desarrollado. La definición que formuló se aproxima bastante a la empresa tal como se la considera en el mundo real. Sin embargo, no basta con que sea real, también debe ser operativa. La pregunta es entonces ¿vale la pena confiar en una autoridad organizadora?, la respuesta a esta interrogante afirma que vale la pena mientras el costo por dirigir y organizar sea igual al de obedecer al mecanismo de precios.

“Los hombres de negocios estarán experimentando constantemente, controlando más o menos, y así se mantendrá el equilibrio. Ello brinda una situación de equilibrio para el análisis estático. Pero es evidente que los factores dinámicos poseen también considerable importancia, y una investigación sobre los efectos que producen los cambios sobre

los costes por organizar dentro de la empresa y sobre los costes por operar en el mundo en general permitirá explicar por qué las empresas se hacen más grandes o más pequeñas. Tendremos de esta manera una teoría de equilibrio en movimiento.” (Íbid, p. 406)

Con estas ideas, Ronald Coase sienta las bases de una teoría de la empresa más realista y operativa. Si bien la teoría no abarca todos los aspectos que componen el funcionamiento de una empresa, es un buen precedente para cuestionar los planteamientos económicos que se han ido apartando cada vez más de la realidad mostrando teorías rígidas y estáticas.

Bibliografía

- Clark J. B. (1931), *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*: “Theory of the organisation of industrial society”, p.19.
- Coase Ronald H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16., p. 386-405.
- Kaldor Nicholas (1934), “The Equilibrium of the Firm”, *Economic journal*, Vol. 44 , p. 60-76.
- Robinson Joan (1933), “The Economic of Imperfect Competition”, *Journal of the Royal Statistical Society* Vol. 97, No. 4 p.17.
- Salter Arthur (1921), “Allied shipping control an Experiment “in *International Administration*, Oxford: At the clarendon press, Humphrey Milford.