



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE ECONOMIA

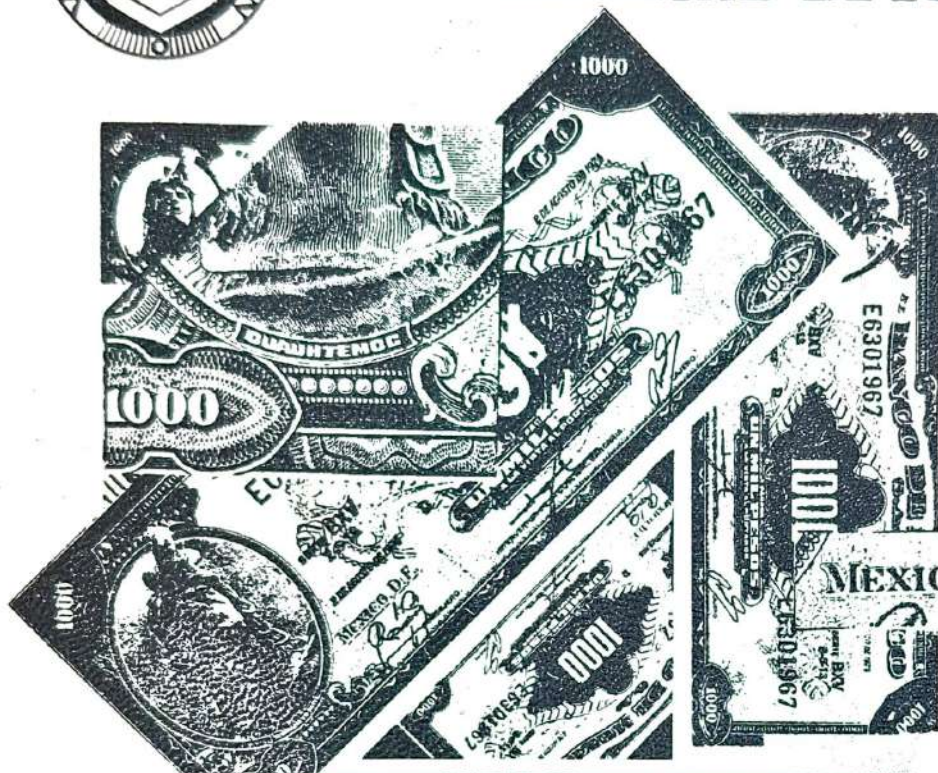
EDUARDO HERRERA

ECONOMIA U. A. N. L.

MONTERREY, N. L.

SEPTIEMBRE 1979

KARDEX



VOL. I

NUM. 3

2a. Epoca

FACULTAD DE ECONOMIA

Fundada en 1957

* La revista ENSAYOS, publica manuscritos de todos los campos de la economía, la estadística, las ciencias sociales y la educación. Se publica tres veces al año en los meses de Enero, Mayo y Septiembre; salvo cambios de última hora que determinen lo contrario.

* La suscripción a la revista tiene un costo anual de: \$250.00 (Doscientos cincuenta pesos, 00/100, M.N.) para todo el territorio Nacional; y de 15.00 Dólares para el extranjero. Las solicitudes deben dirigirse a la propia Facultad, mediante cheque u orden de pago. Dirección: Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Nuevo León, Loma Redonda #1515 Pte., Col. Loma Larga, Monterrey, N.L. México. Apdo. Postal 288.

* Toda comunicación relativa a manuscritos y correspondencia editorial, deberán ser dirigidos a: Lic. Andrés Garza García. Editor., Departamento de Relaciones, Facultad de Economía, U.A.N.L., Loma Redonda #1515 Pte., Col. Loma Larga, Monterrey, N.L., México. Apdo. Postal 288.

* Ninguna responsabilidad tiene el Editor, la Facultad de Economía, o la Universidad Autónoma de Nuevo León, por los puntos de vista o expresiones de los autores de artículos publicados en esta revista.

* Publicación realizada por el Departamento de Relaciones de la Facultad de Economía, de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Septiembre 1979.

DIRECTORIO

Consejeros:

Lic. Consuelo Meyer L.
Lic. Manuel Silos Martínez.
Lic. Ernesto Bolaños.
Ing. Eladio Sáenz Quiroga.
Lic. Romeo Madrigal.
Lic. Alfredo Gómez Garza.

Director:

Lic. Arturo García Espinosa.

Editor:

Lic. Andrés Garza García.

I N D I C E

Pág.

PALABRAS A LOS EGRESADOS DE LA CARRERA DE
LICENCIADO EN ECONOMIA DE LA U.A.N.L.
GENERACION 1974-1979.....

Lic. Aurelio H. Montemayor M.

1

LA SITUACION DE LOS PROGRAMAS PROFESIONALES
DE ECONOMIA EN LAS UNIVERSIDADES MEXICANAS.

*Dr. Richard A. LaBarge; y
Dr. T. Noel Osborn.*

10

EVALUACION DE PROFESIONES DE LA UNIVERSIDAD
AUTONOMA DE NUEVO LEON. UN ANALISIS COSTO-
BENEFICIO, 1972-1978.....

Lic. Silvia M. Correa García.

37

EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN MEXICO.

Lic. Héctor López Leal.

62

NUEVA MAESTRIA EN ECONOMIA.
ESPECIALIDAD EN: ECONOMIA INDUSTRIAL.

Lic. Alfredo Gómez Garza.

92

PALABRAS A LOS EGRESADOS DE LA CARRERA DE
LICENCIADO EN ECONOMIA DE LA U.A.N.L.
GENERACION 1974 - 1979

Aurelio H. Montemayor M.

Agradezco a ustedes la invitación que me dirigieron para estar presente y compartir estos momentos de alegría por la terminación de sus estudios profesionales en la carrera de Licenciado en Economía.

Egresan ustedes de una institución fundada hace sólo 21 años, pero que ya ha hecho historia en la enseñanza de la economía, no nada más en nuestro país, sino en toda América Latina.

Ha sido la Facultad de Economía, fundada por gente de gran visión, tanto de la Capital como de esta emprendedora ciudad, con el apoyo de instituciones de renombre, una cantera inagotable de personal altamente calificado que presta sus servicios, tanto en organismos públicos como privados, ubicados en diversos lugares de la República, así como en instituciones de enseñanza superior, sea en tareas de investigación, docencia o administrativas. Las características principales de los egresados han sido siempre la búsqueda de la verdad y la de tratar de instrumentar aquellas medidas de política que permitan alcanzar un mayor bienestar para la comunidad.

La labor que ha realizado la Facultad de Economía —a través de sus directivos y maestros— para que de ella egresen profesionales de alto nivel, ha sido resultado, en parte, del constante apoyo recibido de las más altas autoridades universitarias y estatales, así como de importantes instituciones nacionales y en sus primeros años de existencia, de fundaciones internacionales. La unión de todos estos esfuerzos ha dado por resultado la creación y el desarrollo armónico de una

institución única en nuestro país, que a pesar de algunos problemas que en determinadas ocasiones se han presentado, ha continuado mostrando un estandar de excelencia en su docencia y por lo tanto en la preparación de los estudiantes. Su labor se ha extendido con la impartición de cursos de maestría y con la carrera de Estadística Social.

Quisiera aprovechar esta oportunidad para recordarles que si bien la enseñanza en las aulas universitarias ha terminado, el buen economista se va formando con el tiempo y con la entrega al trabajo y al estudio. El buen economista profesional hace fructificar el conocimiento técnico y científico en realidad transformadora.

Aunque es cierto que hoy terminan cinco años de esfuerzos compartidos por ustedes y sus familiares, les esperan aún los años en que les corresponderá aplicar a la solución de diversos problemas, las enseñanzas recibidas de sus maestros o transmitidas de las publicaciones de los grandes economistas.

Deben tener muy presente que aunque la ciencia económica es importante, no es la única, así, deberán tener muy en cuenta, que factores políticos, sociales, administrativos, etc., influyen y afectan el desarrollo económico. Por tal razón, quizá la política ideal no sea siempre la que se pueda aplicar y por la misma razón, los buenos políticos y ejecutivos se asesoran de gente capaz en los diversos campos de especialización, uno de ellos, el económico.

Les va a tocar enfrentarse a ustedes a un país muy distinto que al que a mí correspondió hace 13 años. Un país que vivió momentos dolorosos en lo político y social en 1968 y en lo económico en 1976. Un país que pasó del llamado desarrollo estabilizador de los sesentas, sufrió los sinsabores del desarrollo compartido y empieza a pensar en grande, con la oportunidad brindada por la explotación sensata de la riqueza energética y por la creación de un clima de confianza y seguridad para el desarrollo pleno de las oportunidades de trabajo y ahorro.

Voy a permitirme aprovechar esta oportunidad única para hacer un rápido recorrido sobre el panorama mexicano en lo político, pero particularmente en lo económico y señalar que el país se encuentra en los umbrales de un desarrollo económico, dinámico y sostenido en el largo plazo, modificando a la vez las estructuras productivas y de distribución del ingreso.

Como es de todos ustedes conocido, la reforma política implementada por la actual administración pública federal empieza el mes próximo con la ventilación de los asuntos públicos mediante las opiniones razonadas de las distintas corrientes políticas, en los más altos foros de la nación, como serán las legislaturas. Esto permitirá que sea precisamente en tales recintos donde se discutan y aprueben cuando ese sea el caso, las leyes y decretos que conduzcan a la permanencia de un clima de confianza y seguridad plena. Será también la ocasión para que se dejen de utilizar otras instituciones como arena política.

En la medida en que en las nuevas legislaturas se encuentran representadas las diversas corrientes políticas, podremos tener una participación más armónica de los diversos intereses en la discusión de los grandes problemas nacionales.

En lo económico creo oportuno recordarles que aquellos países que han creado las instituciones jurídicas y económicas más aptas para que se haga coincidente el bienestar individual con el social han sido los que han mostrado un mayor avance económico. Tal ha sido el caso que explica el avance de España a fines del Siglo XV, o el desarrollo de Inglaterra a mediados del Siglo XVIII, o el de los Estados Unidos a partir de la terminación de la guerra civil en la segunda mitad del siglo pasado, o el avance de México en la época del porfiriato, debido entre otros factores a la reducción del costo de las transacciones con la apertura de un mercado nacional resultado de las inversiones en los ferrocarriles, etc.

En mi entender, los primeros tres años de la actual administración pública federal podemos caracterizarlos por dos importantes factores económicos: al restablecer el clima de trabajo y solidaridad social y aplicar las medidas de política económica adecuadas, se superó el receso económico de 1976, y en segundo lugar, se ha encauzado a la economía por la senda evolutiva de un cambio estructural profundo que significa, en la práctica, el inicio de la remodelación completa de nuestro esquema y estrategia de desarrollo.

Este segundo factor, que representa de hecho una reforma económica de magnitud tal que nos permitirá acercarnos al fin del siglo con la disponibilidad de una serie de instrumentos más aptos para alcanzar los objetivos de política y el desarrollo pleno de las capacidades individuales y sociales.

La remodelación completa de nuestro esquema y estrategia de desarrollo ha venido implicando el ajuste paulatino de todos los instrumentos y medios de que dispone el ente público.

En una primera etapa, la remodelación se caracterizó por la reforma administrativa en que mediante la creación de cabezas de sector se fijaron responsabilidades del avance o rezagos de cada uno de los sectores de la administración pública federal. Implicó también la separación de la entidad responsable del gasto y de su presupuesto, con aquella encargada de obtener los medios para financiar dicho gasto.

En el renglón hacendario, los más importantes cambios que nos permiten ver con optimismo el futuro, fueron aprobados por el Congreso de la Unión en diciembre pasado y consistieron en la creación del impuesto al valor agregado que sustituirá a partir del próximo año al arcaico impuesto sobre ingresos mercantiles. Es con el impuesto al valor agregado que nuestro país empieza a contar con un sistema moderno de tributación, más equitativo y eficiente. Permitirá ese mismo impuesto reducir la evasión y mejorar la administración fiscal.

La política tributaria ha tenido ajustes para coadyuvar, con mayor eficacia, al desarrollo económico y a la atención de problemas coyunturales. En relación a esto último, se derogaron o modificaron diversas disposiciones que entorpecían los procesos productivos de inversión de empresas de reciente creación. También se introdujo una drástica reducción en los gravámenes de las personas físicas de menores ingresos, al mismo tiempo que se elevaron en menor medida los que corresponden a los estratos de ingresos superiores.

La nueva Ley de Coordinación Fiscal representa un paso clave para resolver la superposición de ordenamientos y para compartir con los gobiernos estatales y locales las tendencias dinámicas de los ingresos tributarios federales. A partir de 1980, el actual sistema de participaciones será sustituido por un mecanismo que abarcará a todas las recaudaciones tributarias federales y que dispondrá, además, de un fondo complementario para favorecer a las entidades de menor desarrollo relativo. Esto propiciará un desarrollo más equilibrado entre las diversas entidades federales.

Cambios importantes por su efecto en el largo plazo sobre el crecimiento económico han ocurrido también en el mercado financiero. Destaca el agrupamiento de la banca, anteriormente departamentalizada, en lo que es ahora la banca múltiple. Esto permitirá alcanzar economías de escala por el ahorro en gastos administrativos, pero habrá que vigilar que estas economías se reflejen en una disminución en el margen de intermediación. Esto es lo mejor para los usuarios de los servicios activos y pasivos de las instituciones de crédito, así como para estas mismas, toda vez que su crecimiento está relacionado inversamente con la amplitud del citado margen. La banca múltiple supera claramente a la especializada como fórmula para promover la eficiencia en la industria del crédito.

También ha sido importante el desarrollo que ha tenido el mercado de valores en nuestro país en estos años. Por una parte, la introduc

ción de títulos gubernamentales en el mercado de dinero, como han sido los Certificados de Tesorería, ha contemplado en una primera etapa, la creación de un mercado de valores gubernamentales y representado para los ahorradores una oportunidad única para colocar fondos excedentes por plazos cortos y con rendimientos atractivos. En tiempos no muy lejanos, las operaciones con Certificados de Tesorería permitirán a las autoridades realizar operaciones de mercado abierto, lo que vendrá a constituirse en el principal instrumento de regulación monetaria y crediticia de que dispongan las autoridades financieras del país.

En relación al desarrollo espectacular observado en el mercado de acciones durante 1978 y los primeros cuatro meses de este año, se puede explicar por las facilidades otorgadas por la Ley de Mercado de Valores, tanto a oferentes, demandantes e intermediarios, como por la favorable posición de liquidez que mostraron las instituciones de crédito, cuyas operaciones, directa o indirectamente, contribuyeron a que los volúmenes operados se hayan más que triplicado en menos de quince meses. El descenso observado a partir de mayo se ha debido a factores económicos como de otro tipo. Entre los primeros destaca el cambio en la posición de liquidez de la banca y entre los segundos, las expectativas han jugado un papel importante.

En relación al comercio exterior, se han eliminado diversas trabas administrativas con la nueva ley de valoración aduanera que facilitará la corriente de mercancías entre México y otros países. Con el ingreso probable al GATT, nuestro país estará en posibilidades de competir en condiciones más sanas con lo que se produce en otros países y además el consumidor mexicano podrá adquirir bienes más baratos. La oposición de algunos grupos a este ingreso se debe a que han estado acostumbrados a la protección frente a la competencia del exterior. De cualquier manera, habrá que vigilar la entrada al GATT con movimientos en otros instrumentos de política.

En el campo del comercio interior, tradicionalmente olvidado, a

pesar de su importancia, por primera vez parecen concordar, sector público y privado, en que la única forma de hacer más eficiente el aparato de distribución nacional y de que los productos lleguen en condiciones más ventajosas a la mesa del consumidor es con la creación de una red nacional de mercados en origen y una a igual nivel de mercados centrales, particularmente de productos perecederos, así como con la asesoría, información y capacitación técnica en aspectos de comercialización y con la creación de un fondo de apoyo crediticio para aquellos comerciantes que se asocien para el cambio y la innovación.

Con el nuevo plan de desarrollo industrial se han dado los primeros pasos para hacer coincidir las nuevas oportunidades de inversión con los renglones prioritarios del cambio de la estructura industrial que se enfoca hacia actividades tecnológicamente más complejas y con requisitos mayores en materia de inversiones y organización. No es de dudar que en los próximos años, las ramas líderes sean aquellas dedicadas a fabricar bienes de capital, así como productos químicos, petroquímicos, eléctricos y electrónicos.

En el sector agrícola tres tipos de política serán claves para alcanzar niveles mayores de producción: por un lado, al fomentar la unión entre ejidatarios y pequeños propietarios, se utilizarán en común los insumos mejorados y se fomentará la producción y comercialización. En segundo lugar, al actualizar disposiciones jurídicas válidas para otras condiciones pero que hoy inhiben la eficiencia y la producción agrícola. En tercer lugar, al modificar la estructura de precios se promoverá la especialización por regiones y tipos de agricultura, y se evitará la existencia de subsidios onerosos o mal orientados.

Dos sectores claves para el desarrollo futuro de la economía mexicana al menos en lo que resta del siglo serán, por un lado, el turismo, y por el otro, los energéticos.

El primero será clave en la creación de empleos, en la obtención

de divisas, en su canalización oportuna hacia el resto de la economía, y en el desarrollo de polos de crecimiento económico, principalmente en los litorales del país. Por otra parte, la disponibilidad de recursos energéticos y la decisión de explotarlos han influido, de manera importante, en el saneamiento de la economía. Deberá tenerse muy presente que en si mismo el petróleo no soluciona los problemas actuales y sí puede inducir a relajar peligrosamente la disciplina interna. Adecuadamente aprovechado, permite ampliar los márgenes de maniobra de las autoridades pero no debe utilizarse como sustituto de esfuerzos internos para remover obstáculos tanto de largo plazo como de coyuntura.

Esto último implica por un lado mantener una política realista de precios y tarifas, que evite el dispendio interno, así como el desaliento de otro tipo de exportaciones por la pérdida de competitividad frente al exterior y en segundo lugar, impedir que los mayores ingresos de PEMEX se reflejen meramente en un mayor gasto corriente de dicha empresa.

Obviamente que el panorama anterior no estaría completo si no se ñalase algunos sectores que no han avanzado al ritmo deseado y en donde es necesario un mayor esfuerzo. Por un lado, la red de transporte, particularmente de los ferrocarriles y puertos, ha presentado en los últimos años problemas tales que han obstruido el avance de otros sectores. También la creación de empleos no ha ido pari-passu con el avance económico y asimismo el subempleo sigue siendo una lacra social. Todavía persisten presiones inflacionarias que nos acercarán a tasas próximas al 18% anual.

Sin embargo, en mi opinión muy particular, que quizá sea comparada por algunas personas que nos acompañan, son más los factores que permiten ver con optimismo el futuro que aquéllos que lo empañan.

Quisiera finalmente aprovechar estos instantes para recordarles

tanto a aquéllos que continuarán sus estudios, sea en programas de posgrado en el país o en el extranjero, o a los que vayan a trabajar a entidades públicas o privadas, o en la docencia o investigación, que tienen enfrente un gran compromiso tanto con su familia como con la institución donde han cursado sus estudios, como con la sociedad.

Se iniciarán pronto en el trabajo profesional, en la lucha ardua y difícil para prosperar. Recuerden muy bien a sus compañeros y maes tros y junto con ellos avancen en alcanzar sus metas.

Finalmente, al darles la bienvenida al comienzo del ejercicio de su práctica profesional, quisiera utilizar unas expresiones del Lic. Leopoldo Solís y advertirles que descargar con responsabilidad el com promiso que adquieren ante la sociedad deberá conducirlos a una doble actitud, no por difícil menos atrayente: de iconoclastas para derivar prejuicios caducos que entorpecen el progreso común y de constructores, empeñados en forjar una estructura colectiva más sólida, duradera y justa.

LA SITUACION DE LOS PROGRAMAS PROFESIONALES DE ECONOMIA EN LAS UNIVERSIDADES MEXICANAS*

Richard A. LaBarge,
T. Noel Osborn**

I. INTRODUCCION

"México importa; México no importa; México importa a veces".

En sí misma, esta paráfrasis del famoso dicho sobre el papel del dinero quizá no modifique los puntos de vista de ninguno de los economistas norteamericanos o canadienses acerca de la importancia de nuestro vecino del Sur. Sin embargo, es un llamado a una nueva atención y reevaluación de los economistas de habla inglesa, quienes se han desentendido tal vez de los latinos, sin reflexionar mucho al respecto, durante el decenio de los años setenta. En nuestra opinión, este es un error grave.

Una razón es simplemente el crecimiento de México. No nos proponemos examinar las circunstancias del desarrollo mexicano, pero mencionaremos que las estadísticas han cambiado con tanta rapidez que el prejuicio anterior de quienes no observan esta República es una guía tan inadecuada como lo ha sido para quienes no observan lo que ocurre en el sur de los Estados Unidos. Con cerca de sesenta millones de habitantes a mediados de los años setenta, México tendrá dentro de poco un tercio de la población de los Estados Unidos y tres veces la población

* Tomado de Inter-American Affairs, Verano de 1977.

** El Profesor LaBarge se encuentra en el Departamento de Economía de la Universidad de Nueva Orleans. El Profesor Osborn se encuentra en la Universidad Nacional Autónoma de México.

de Canadá. Aunque todavía distan mucho de ser ricos por comparación con sus vecinos anglosajones del norte, los mexicanos han mantenido una tasa de crecimiento compuesto a largo plazo (desde la Segunda Guerra Mundial) cercana al siete por ciento anual de su producto interno bruto real; cerca de tres de esos puntos han aumentado el producto per cápita a pesar de una expansión demográfica próxima al límite ecológico. El total del producto real del país se duplicó aproximadamente de 1945 a 1955, de nuevo se duplicó de 1955 a 1965, y volvió a duplicarse de 1965 a 1975. Estas cifras se ven apoyadas por las observaciones del turista más despreocupado, porque las señales físicas del desarrollo se han difundido con rapidez y amplitud en las áreas urbanas y en las rurales por igual. Perceptiblemente hay más instalaciones de agua potable, mejor alimentación, mejor vestido, más pavimentos, más vehículos, menos enfermedades, instalaciones hospitalarias nuevas y ampliadas, más escuelas, y habitantes más robustos.

Una segunda razón se encuentra en la extensa latinización de los Estados Unidos, ocurrida después de la Segunda Guerra Mundial. La inmigración mexicana ya no se limita al "chico" semianalfabeto, a menudo ilegal, que sirve gasolina en algún lugar de los estados fronterizos. Una mano de obra mexicana experimentada, calificada, está llegando en gran volumen a los centros industriales y comerciales de todo el Norte de los Estados Unidos. Después de la Embajada norteamericana en Londres, el Consulado General de los Estados Unidos en Monterrey se había convertido, para mediados de los años setenta, en la oficina que expide más visas de inmigración permanente en todo el Servicio Exterior de los Estados Unidos. Si a los mexicano-norteamericanos se suman las comunidades cubanas y centroamericanas de Luisiana y Florida, y las comunidades puertorriqueñas de la costa nororiental, se verá que los Estados Unidos tienen ahora, después de la propia República Mexicana, la mayor población de hispanoparlantes de todo el mundo.

Estos hechos presagian mayores intercambios, y la necesidad de

mayor información, entre las universidades norteamericanas, y las latinoamericanas. Esperamos aportar aquí por lo menos una parte de esa información.

II. EL SISTEMA

Empezaremos por una visión panorámica del sistema educativo mexicano, que tiene características especiales derivadas de las escaseces internas. En general, el sistema contempla sólo once años de estudio antes de que un estudiante pueda iniciar su educación superior, mientras que en la América de habla inglesa se requieren doce o trece años. La diferencia puede originarse en la costumbre, pero cuando la buena instrucción primaria y secundaria es un bien de capital humano escaso hay una presión considerable para hacer que los estudiantes competentes penetren a un ambiente universitario a la edad más temprana compatible con la madurez.

Los once años iniciales se dividen así: seis en primaria, tres en secundaria, y dos en preparatoria. Dependiendo de los recursos financieros individuales, puede escogerse entre una gran diversidad de escuelas privadas y el sistema escolar público gratuito. Parece convenirse en que las instituciones privadas ofrecen todavía, en general, una instrucción mejor (por un precio a menudo considerable, aun comparado con el de las universidades norteamericanas y canadienses) a un conjunto de estudiantes más selecto. Pero el Gobierno realiza grandes esfuerzos para extender a las masas una buena educación general básica a través del sistema público. Tratando de mejorar la calidad de la instrucción pública, algunos estados de México han pedido a sus universidades que establezcan y operen sus propias instituciones a nivel de preparatoria. En Nuevo León, por ejemplo, estas escuelas

funcionan como parte integral de la universidad estatal, que en 1974 tenía cerca de 20,000 estudiantes de nivel medio en diez escuelas preparatorias de diversos lugares del Monterrey metropolitano.

Las oportunidades escolares disminuyen a medida que nos alejamos de las áreas metropolitanas, y los pueblos más pequeños serán afortunados si tienen una preparatoria, o aun una secundaria, a pesar de los grandes esfuerzos que ahora se hacen por construir las y equiparlas. Los maestros se resisten a menudo a dejar la ciudad, y las objeciones al trabajo en pueblos pequeños o zonas rurales plantean cada año un problema a los administradores de la educación. En las áreas agrícolas —en una forma que recuerda a las zonas rurales de los Estados Unidos hace algunos decenios—, es muy común que se envíe a los hijos a vivir con parientes o amigos de la ciudad durante todo el año académico. En efecto, la búsqueda de oportunidades educativas se ha establecido como una de las fuerzas principales de la migración interna del campo hacia las grandes metrópolis mexicanas.

Los estudiantes que inician su educación superior después del programa básico de once años tienen generalmente dieciseis o diecisiete años de edad. En las instituciones públicas, los estudiantes inician de ordinario directamente el estudio de una "carrera". Esta puede ser alguna forma de escuela comercial, escuela agrícola, escuela normal para maestros, o una carrera en una de las facultades de la universidad (leyes, medicina, odontología, economía, administración de empresas, sicología, filosofía y letras, etc.). En la mayoría de las Universidades, la carrera dura cinco años (diez semestres) e incluye cerca de cincuenta cursos semestrales tradicionales de tres horas por semana.

Cuando se ha concluido el total de estos cursos, la facultad concede generalmente a sus estudiantes una carta de pasante formal o informal, que equivale aproximadamente al grado de bachillerato universitario de los Estados Unidos. El grado más alto de la licenciatura

requiere un trabajo adicional, tradicionalmente una tesis individual, pero también un trabajo de investigación o cursos adicionales con exámenes especiales de grandes campos. El equivalente norteamericano más cercano sería el programa de bachillerato con honores.

En las universidades públicas, la carrera suele ser específica; no se cree que una amplia exposición general a varias disciplinas tenga un gran rendimiento directo. Lo importante es el dominio de una habilidad bien definida, y esa habilidad se escoge cuando se selecciona una facultad. Con muy raras excepciones, los estudiantes de una facultad de una universidad pública (como la de economía) realizarán todo su trabajo dentro de esa facultad. Esto incluye todo el adiestramiento colateral (como el de historia, sociología, matemáticas, o inglés como idioma extranjero) que esa facultad considera necesario u ofrece a título optativo. Un estudiante no escogerá cursos en otra facultad (como la de administración de empresas), por mucho que se relacionen, a menos que decida cambiar de carrera.

Se sigue de aquí que cada una de las facultades de las universidades públicas es muy independiente, casi una universidad en miniatura. Cada facultad lleva sus propios registros, confiere sus propios grados en ceremonias especiales, y expide sus propios certificados. El conjunto de la universidad es sólo una laxa confederación de estas facultades individuales, unidas sobre todo por el presupuesto centralizado. En realidad, no se acepta en todas partes la idea de un campo central (ciudad universitaria), debido parcialmente a la amenaza que ello implica para su autonomía académica.

III RESUMEN DEL PROGRAMA

La encuesta más importante en lengua inglesa sobre La Enseñanza de la Economía en México es el folleto elaborado en 1965 por Blanca

M., de Petriccioli y Clark W. Reynolds, publicado en 1967, en inglés, por Education and World Affairs de Nueva York. Ese estudio se basó en la experiencia personal general y las observaciones realizadas en los centros principales (sobre todo en México, Guadalajara y Monterrey), así como en las respuestas dadas a un cuestionario en otros lugares. La información básica de este folleto sigue siendo buena, de modo que quienes tengan relaciones con instituciones mexicanas y sus graduados debieran contar con un ejemplar de este trabajo.

En este ensayo no tratamos de poner al día en forma sistemática la encuesta curricular hecha en todo el país por Petriccioli y Reynolds, ya que nuestras propias experiencias son más limitadas (al trabajo directo en México y Monterrey) y cualitativas. Sin embargo, pueden advertirse algunos cambios marcados, ocurridos en los últimos años. Petriccioli y Reynolds informan de once instituciones que en 1965 tenían programas de licenciatura en economía, cuya iniciación data de los años que en seguida se mencionan: Escuela Nacional de Agricultura de Chapingo, 1924; Universidad Nacional Autónoma de México (U.N.A.M.), 1929; Instituto Politécnico Nacional (I.P.N.), 1936; Universidad de Guadalajara (U de G), 1936; Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (I.T.E.S.M.), 1954; Universidad Autónoma de Sinaloa (U.A.S.), 1954; Universidad Autónoma de Nuevo León (U.A.N.L.), 1958; Universidad Autónoma de San Luis Potosí (U.A.S.L.P.), 1960; Universidad Autónoma de Guadalajara (U.A.G.), 1964; Universidad Autónoma de Puebla (U.A.P.), 1965. También anotan el incipiente trabajo de graduados, iniciado en 1964 con programas de maestría en la Escuela Nacional de Agricultura de Chapingo y El Colegio de México.

Para 1974 había aumentado a más del doble el número de programas de licenciatura en economía a nivel no graduado, y estaban funcionando programas nuevos en la Universidad de las Américas (esta institución, localizada ahora en un campo nuevo cerca de Puebla, da alguna instrucción en inglés y puede ser conocida en los Estados Unidos por su anti

guo nombre: Mexico City College), la Universidad Anáhuac, la Universidad de Baja California, la Universidad Autónoma Metropolitana (U.A.M.), la Universidad de Nayarit, la Universidad Veracruzana, la Universidad Autónoma de Yucatán (U.A.Y.), la Universidad Autónoma de Zacatecas (U.A.Z.), la Universidad Autónoma de Coahuila (U.A.C.), 1973; la Universidad de Monterrey (UDEM), 1973; y la Universidad Metropolitana Autónoma de México (U.M.A.M.), 1974. A nivel de posgrado se crearon durante el mismo período otros seis programas de maestría: la Universidad de las Américas; el Centro de Investigación y Docencia Económica (C.I.D.E.); la U.A.N.L., 1974; y la U.N.A.M., 1974. Es digno de mención el hecho de que el primer programa doctoral en economía se autorizó e inició sus operaciones en el I.P.N., en 1975. Quizá no sea sorprendente el hecho de que la U.N.A.M., se haya apresurado a crear, en 1976, su propio programa doctoral.

IV. ALGUNOS DETALLES

Haremos ahora un comentario más detallado acerca de los programas específicos de los que poseemos información actualizada. La U.N.A.M., y el I.P.N. son las fuentes mayores de los graduados en economía. En conjunto, sus estudiantes constituyen cerca de la mitad del total de graduados en economía del país.

La UNAM. La mayor universidad de México es la UNAM, y sus estudiantes de economía son los más numerosos de todos. Esta es la universidad familiar a todos los turistas, con un campo idílico de edificios amurallados que emergen admirablemente entre la vegetación perenne del Pedregal, al sur de la Ciudad de México. La UNAM disputa a la Universidad de San Marcos de Lima el título de la más antigua universidad del Nuevo Mundo. Por su herencia y su reputación, muchos consideran todavía a la UNAM como la universidad más distinguida del país.

La posición de la UNAM es especial en una forma que la mayoría de los norteamericanos encuentra difícil de entender. No hay una universidad Nacional de Canadá ni una Universidad Nacional de los Estados Unidos. Imaginemos que ha habido, hay, y puede haber sólo un "Harvard", con la exclusión virtual de todas las demás instituciones. "La" universidad es la única universidad "nacional", por oposición a las otras universidades "regionales" o "provinciales" que, por implicación del título, deben ser necesariamente menores independientemente de su nivel real. Todos convienen en que los estudiantes deben ir a la UNAM, pues la percepción no admite bienes alternativos.

Pero "la" universidad no puede restringir la admisión a la manera de "Harvard". Tiene una misión social de elevar a la sociedad y debe tratar de satisfacer esta demanda. Así como las colonias se convierten en naciones independientes y las naciones pasan a la madurez, este "Harvard" se convierte en un gigante que se estira y cada vez resulta menos manejable. Nadie sabe cuántos estudiantes tiene realmente la UNAM, a tiempo completo, a tiempo parcial, políticamente activos, inactivos o semiactivos. En 1976, algunas conjeturas conservadoras estimaban en cerca de 150,000 el número de estudiantes de la UNAM a nivel de facultad (excluidas las preparatorias), una cifra que tendía claramente hacia 200,000 para fines de los años setenta; en este total había unos 12,000 estudiantes de administración de empresas y unos 4,900 estudiantes de economía.

El costo por estudiante de economía en la UNAM, incluidos los programas de graduados, no ha sido muy grande, ni siquiera de acuerdo con los patrones mexicanos. En 1971 ascendió en promedio a cerca de \$3,500; en 1974 aumentó a cerca de \$6,500; y en 1976 pasó a cerca de \$9,800.

Todavía a principios de los años cincuenta, los estudiantes de economía de la UNAM debían tomar tres años completos de teoría económica marxista, con escaso o ningún contacto con el pensamiento neo

clásico o keynesiano. En 1976, los estudiantes siguen una secuencia más larga aún, de siete semestres, prudentemente llamada ahora "economía política", que se centra en la teoría del valor trabajo, en el materialismo dialéctico e histórico, la teoría del valor excedente, el imperialismo, y la economía del socialismo. También se enseñan la microeconomía y la macroeconomía de Occidente, pero el currículum conserva un sello sociopolítico. A resultas de algunas críticas recientes, el programa de licenciatura de la UNAM incluye ahora algunos materiales matemáticos y estadísticos, cuya descripción formal va desde el álgebra y la estadística descriptiva hasta las ecuaciones diferenciales y los métodos de inferencia. Pero el área cuantitativa sigue siendo reducida. Aparecen pocos cursos optativos en los campos avanzados (economía matemática y econometría), o en áreas especiales como las de economía urbana y regional, recursos naturales, o economía ambiental.

A nivel de maestría, continúa la inclinación sociopolítica de la UNAM con una gran dosis adicional de historia económica de América Latina que incluye tres cursos obligatorios en el programa de cuatro semestres. Los ingenieros y otros estudiantes que no hayan tenido un contacto suficiente con el análisis marxista deben eliminar sus deficiencias en esta área. Durante los dos últimos semestres, el candidato debe preparar una tesis de maestría concentrada en los problemas económicos nacionales. El programa doctoral autorizado en 1976 se encuentra aún en sus primeras etapas formativas. Se nos ha indicado vagamente que tal programa se centra en proyectos de investigación con participación en la investigación que se encuentra en proceso en la división de graduados.

El IPN. El Instituto Politécnico Nacional, situado en el sector noroeste central de la Ciudad de México, tiene el mayor número de estudiantes en total, y de estudiantes de economía en particular, después de la UNAM. En 1976, el "Poli" tenía cerca de 100,000 alumnos de

nivel universitario, sobre todo en programas de ingeniería, científicos y técnicos, con cerca de 2,500 estudiantes de economía. El IPN estableció inicialmente su carrera de economía como parte de una facultad general de administración y ciencias sociales, y la Escuela Superior de Economía obtuvo su independencia en 1952.

Dado el carácter del IPN, la economía se orienta un poco más hacia las áreas técnicas y prácticas, por oposición a la filosofía política. En realidad, la enseñanza del análisis económico durante los tres primeros años tiene matices políticos, de acuerdo con las tendencias generales de la mayoría de las universidades públicas mexicanas inspiradas en la UNAM. Sin embargo, el Poli logra separarse de la Universidad Nacional en la promoción de un enfoque más técnico al análisis económico. Marx como tal se estudia en un curso del sexto semestre. El resto del programa es más tradicional: microeconomía y macroeconomía a nivel intermedio y avanzado, moneda, comercio internacional, transportación, desarrollo, y fuertes dosis colaterales de contabilidad, matemáticas y estadística.

El currículum de la maestría del IPN encaja también en un marco técnico. Su campo es específico, con un enfoque que combina el adiestramiento en economía y en administración de empresas. Se ofrecen grados en economía industrial, comercio internacional, y desarrollo económico. El programa doctoral, iniciado en 1975 y todavía en sus primeras etapas de desarrollo, continúa el mismo enfoque práctico, apoyándose en los cursos ofrecidos al nivel de maestría. Este enfoque se refuerza por el sentimiento prevaleciente en el IPN de que sus graduados no tendrían (y no han tenido) suficientes oportunidades de empleo con un énfasis "de economía política", y está de acuerdo con la orientación tradicional del IPN hacia los campos de ingeniería y técnicos.

El ITAM. El programa de economía más notable en una institución privada de la Ciudad de México es el ITAM (Instituto Tecnológico

Autónomo de México), una universidad totalmente privada que cuenta con cerca de 1,500 estudiantes y ofrece ahora las carreras de administración de empresas, contabilidad, ciencias sociales, matemáticas aplicadas, y economía. El ITAM se fundó en 1946 específicamente como una escuela de economía, y ese mismo año se inició su programa de economía. Cerca de la tercera parte (500) de los estudiantes del ITAM se encuentran en el Departamento de Economía, cuyo programa es mucho menor que los de la UNAM o el IPN, pero más semejante en tamaño y capacidad de maniobra a los programas de las otras facultades importantes del país. El gasto del ITAM por estudiante de economía aumentó de aproximadamente \$6,000 en 1971 a más de \$20,600 en 1976.

El Departamento de Economía del ITAM tiene un currículum mucho más semejante al de una universidad norteamericana. Utiliza un sistema comparable al de un colegio de artes liberales, donde todos los estudiantes (incluidos los de economía) empiezan sus carreras en cursos de distribución durante sus primeros dos años. Estos cursos de distribución no tienen el alcance del programa habitual de artes liberales, pero incluyen la sociología básica, historia, metodología científica, derecho, y contabilidad. Además, los estudiantes de economía toman cursos de matemáticas que van desde el álgebra hasta las ecuaciones diferenciales y más allá, y cursos de estadística que van desde lo descriptivo hasta las técnicas de regresión no lineal. Los temas obligatorios abarcan el campo habitual de la economía, y un buen número de cursos (seis) optativos, tomados en otros departamentos, complementan los cursos de distribución tomados previamente.

El ITESM. Un enfoque similar hacia la preparación de los economistas prevalece en el norte de México, en la institución privada llamada Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ampliamente conocida entre los profesionales norteamericanos como el Instituto de Tecnología de Monterrey. El "Tec" tiene cerca de 10,000 estudiantes de nivel universitario; en el departamento de administración

de empresas hay unos 2,000 estudiantes, incluidos cerca de 500 estudiantes de economía. A principios de los años cuarenta se fundó el Tec como una escuela de ingeniería, por regiomontanos graduados en el Instituto Tecnológico de Massachusetts que estaban ligados a las industrias del hierro y el acero de Monterrey.

Desde la Segunda Guerra Mundial, el Tec ha expandido su base de ingeniería para incluir ciertas disciplinas liberales, por lo cual se añadió a su nombre la frase "y de Estudios Superiores". El ITESM ha cuidado el mantenimiento de sus niveles científicos, y sus graduados son los únicos de México que son enviados regularmente, a través de canales establecidos desde hace largo tiempo, a realizar estudios de posgrado en instituciones norteamericanas de primer rango.

Los primeros dos años de la carrera de economía del ITESM son iguales para todos los estudiantes del departamento de administración de empresas, y el patrón de distribución es similar al observado en el ITAM. Se incluyen un estudio amplio de la historia de la civilización, matemáticas hasta las ecuaciones diferenciales, sociología, sicología, derecho civil, derecho mercantil, contabilidad general y de costos, estadísticas hasta la regresión múltiple, el método científico, y los principios de economía habituales en el mundo occidental. Los estudios de especialización avanzada agregan dos semestres de análisis microeconómico y macroeconómico, dos semestres de historia del pensamiento económico y de moneda, y algunos estudios de comercio internacional, desarrollo, sistemas comparados, y política pública. El trabajo a nivel de graduados se hace en administración de empresas, no específicamente en economía.

En la dicotomía económica "excluyente" que parecen subrayar los mexicanos, los economistas del ITESM constituyen la antítesis minoritaria de los de la UNAM. Totalmente Occidental, la escuela del ITESM tiende a ser un defensor a ultranza del "laissez-faire, laissez-passar", excepto por la posible acción gubernamental para estimular mayores

oportunidades de desarrollo para el sector privado mexicano. Por es ta razón, hay ciertas críticas en el sentido de que el ITESM sufre también cierta falta de libertad académica en la enseñanza y la in vestigación científica (por razones exactamente opuestas a las apli cables a la UNAM). Los críticos más acérrimos han llamado "fascis tas" a los graduados del ITESM, y no hay duda de que el partido mayo ritario del gobierno prefiere verlos empleados en la industria priva da y no en posiciones gubernamentales relacionadas con la elaboración de la política económica. Pero "fascistas" o no, son personas bien preparadas en un país donde no abundan tales personas.

La UANL. La última de las facultades de economía que examinare mos en detalle es en muchos sentidos la más extraordinaria. Segura mente no tiene el menos importante de los programas, y uno de los au tores (LaBarge) confiesa tener gran afecto y respeto por esta insti tución, tras haber trabajado en ella. Si el ITESM se considera un "MIT" mexicano, la Facultad de Economía de la UANL ha tratado de ser un "Míchigan" o un "Berkeley". La UANL está decidida a demostrar que la educación pública puede alcanzar niveles generales de excelencia con estudiantes provenientes de la masa de la población. La misión de la UANL es "Alentar la Flama de la Verdad", y sus miembros se en tregan a esta misión con gran dedicación y genuino fervor. La UANL tiene cerca de 15,000 estudiantes de nivel universitario, y unos 300 en su Facultad de Economía. El gasto por estudiante de economía (más de \$6,000 en 1972 y más de \$8,000 en 1974) ocupa el primer lugar en toda la UANL, al lado de la Facultad de Medicina.

La UANL es la única universidad de México, quizá la única de Amé rica Latina, donde todos los alumnos de economía deben aprobar cua tro semestres de inglés como lengua extranjera. Esto se hace para permitir que los estudiantes puedan leer textos y publicaciones espe cializadas de economía en inglés. Durante los últimos tres años de su carrera, los estudiantes de esta escuela pueden esperar no sólo lectu

ras colaterales sino a menudo los textos mismos en inglés, a pesar de que el español sigue siendo el idioma de trabajo en la instrucción y los exámenes.

El resto del programa de distribución durante los dos primeros años es igualmente ambicioso. Aparte de un curso tradicional de principios de economía al estilo Occidental, incluye cuatro semestres de matemáticas hasta las ecuaciones diferenciales (impartidas por competentes ingenieros), dos semestres de estadística, contabilidad, e historia de las economías industriales, cuatro semestres de un curso general de civilización contemporánea, y un curso de geografía económica y metodología científica. En los tres años finales hay otros cuatro semestres de teoría pura (microeconomía y macroeconomía), muestreo y econometría, y dos semestres de moneda, comercio internacional, desarrollo, finanzas públicas, e historia del pensamiento económico. Hay muchos cursos optativos para una concentración específica en economía de la empresa, economía del sector público, métodos cuantitativos avanzados, y tópicos especiales tales como demografía, economía agricola, y transportación.

El programa de graduados en economía de la UANL termina con un diploma de especialización (concedido por un máximo de cuatro cursos de especialización a nivel de graduados) o un grado de máster. Los cursos obligatorios para la maestría incluyen dos semestres de teoría avanzada y un semestre de estadística, matemáticas avanzadas, y método científico. Los cursos optativos de especialización adicional (se requieren cuatro como mínimo) incluyen las áreas de economía pública, economía de la empresa, econometría, o economía urbana-regional.

V. LAS CALIFICACIONES

El sistema de calificación de las universidades públicas mexicanas es dicotómico. En la parte inferior de la escala académica se ha

cen todos los esfuerzos posibles para combatir la deserción y lograr que los estudiantes alcancen ciertos niveles mínimos, sin rebajar ta les niveles. En la parte superior de la escala académica, las mejo res instituciones racionan en forma estricta la calidad.

En general, los estudiantes mexicanos no reprueban, simplemente se demoran. La reprobación de un estudiante puede ser el enfoque po pular en los Estados Unidos o Canadá, para tratar de imponer la "exce" lencia académica", pero la cultura latina condena esa práctica por lo menos por dos razones.

Una es la idea de que el procedimiento de la reprobación es un medio rudo y poco educado para alcanzar resultados que igualmente pue den obtenerse mediante procedimientos más refinados. La práctica nor teamericana puede producir bruscamente académicos, pero no produce cortesía. En segundo lugar está la idea de que el procedimiento de reprobación es ineficiente. Tal procedimiento traza una línea diviso ria demasiado radical en forma arbitraria y en un lugar arbitrario, sin considerar una zona más razonable de duda donde el capital humano puede ser auxiliado y mejorado. Si nuestro capital humano es escaso, no hay que desperdiciarlo en prácticas arbitrarias, y el sistema acadé mico bien entendido debiera salvar y avanzar todo lo que se pueda sal var y avanzar. Los profesores norteamericanos que están dispuestos a conceder retiros muy liberales sin carácter de castigo tienen una men talidad similar.

Por ejemplo, en una escala numérica de 0 a 100, se requiere un mínimo de 70 para aprobar sin necesidad de nuevos exámenes en la UANL. Los estudiantes que obtengan menos de 50 "reprueban", en el sentido de que deben repetir el curso, pero tales calificaciones son raras. Un resultado común es el del estudiante que obtiene entre 50 y 70, quien por lo tanto no aprueba el curso en cuestión hasta que no llegue al nivel de 70 en exámenes posteriores llamados "oportunidades".

Un estudiante que no apruebe en cuarta oportunidad no podrá realizar otros estudios en su facultad hasta que no se concentre lo suficiente en el curso reprobado para alcanzar el nivel de pase. Antes de 1974, el Reglamento de la UANL concedía sólo seis oportunidades como un derecho del estudiante sin necesidad de petición o investigación especial, pero esta disposición se ha modificado para permitir oportunidades ilimitadas a elección del estudiante.

Esta práctica puede parecer demasiado tolerante en la visión norteamericana, pero esta concepción será errónea. La segunda oportunidad puede ofrecerse dos semanas después del primer examen final de un curso, pero después sólo habrá una oportunidad por semestre. Los costos alternativos de la permanencia en la escuela "en el limbo" son elevados, y la espera parece interminable para el estudiante que se encuentra en tal situación. El filtro no es débil sin duda. Cerca de 200 candidatos a economistas ingresan cada año a la UANL; unos 20 salen cada año como pasantes al final del programa de cinco años. Sólo cerca de la mitad de estos últimos completan después la tesis, el ensayo de investigación, o los cursos adicionales más los exámenes comprensivos de campos especiales requeridos para el grado de licenciado.

El uso del sistema de oportunidades de nuevos exámenes es una práctica común en las universidades públicas del país. Aunque parece ser un instrumento eficaz para ahorrar el escaso capital humano, la práctica crea algunos problemas de evaluación de las calificaciones. Qué es mejor, un 70 en la primera oportunidad, o una calificación inicial de reprobado seguida por un 82 o un 90 en la segunda o subsecuentes oportunidades? Por una parte, puede sostenerse que el estudiante no debió revisar el curso; por la otra, puede sostenerse que terminó claramente con un dominio mejor del área precisamente porque hubo de revisarla.

En efecto, el sistema de varias oportunidades de examen puede impedir que las facultades mexicanas hagan un ordenamiento académico

artificialmente "correcto" de sus graduados. Los promedios altos de calificaciones pueden ser contrarrestados, en una medida desconocida, por el hecho de que se hayan repetido algunos cursos, y viceversa. Al hacer tales comparaciones, los juicios sobre diversos estudiantes dependerán en gran medida de las preferencias subjetivas de los evaluadores. Esta cuestión sigue constituyendo un tema de debate continuo dentro de las propias facultades mexicanas. Los autores sólo pueden ofrecer una orientación esquemática derivada de su propia experiencia dentro de sus respectivas facultades.

Primero, los funcionarios de las escuelas de graduados de los Estados Unidos y Canadá deben asegurarse de obtener toda la información. Eso significa la obtención del registro completo, que incluya todas las calificaciones de todas las oportunidades aprovechadas, no sólo la calificación final registrada para el curso. La práctica general de los departamentos escolares mexicanos consiste en enviar este último registro, no el primero. Segundo, algunos estudiantes excelentes pasan a veces a segunda o aun tercer oportunidad, por diversas razones no necesariamente conectadas con su capacidad. Pero ésto ya resulta difícil de creer en la cuarta y posteriores oportunidades, y la aparición de tales oportunidades debe causar quizá una preocupación cada vez mayor en el campo de que se trate. Por último, una alta incidencia de segundas y posteriores oportunidades dentro de un programa total puede indicar un problema permanente. Algunos estudiantes buenos pueden tener cinco o seis exámenes de revisión en el programa total de cinco años de la carrera de cincuenta y tantos cursos, pero si el número de tales exámenes es mucho mayor que el diez por ciento del programa total, habrá razón para preocuparse.

Esta discusión plantea también la cuestión colateral de la evaluación de las calificaciones numéricas obtenidas en el intervalo de aprobación de 70 a 100. Aquí, los norteamericanos y canadienses deberán resistir toda tentación de suponer o aplicar cualquiera de sus

propios sistemas mecanicistas para la conversión a calificaciones con letras o promedios de puntos. La información colateral de las reco
mendaciones personales y las pruebas tales como el Graduate Record Examination es mucho más valiosa.

Las calificaciones ni siquiera son indicadores comparables dentro del país. Algunas universidades (por cortesía no mencionaremos nues
tros prejuicios) son muy tolerantes, de modo que los promedios de es
tudiantes muy comunes pueden andar muy por arriba del 80, o aun por encima del 90, sin que ello sea garantía de distinción. En el otro extremo de la escala, hay facultades duras como clavos, que dejan poco margen entre un 70 como "apenas aprobado" y un 80 como "distinguido".

La UANL debe destacarse como una institución de la última categoría. En el año académico de 1973-1974, el mejor estudiante del último año terminó con un promedio general de 84, y sólo otros dos graduados obtuvieron más de 80. Muchos de los miembros de la facultad creen sinceramente que sólo un profesor sabría de su campo lo suficiente pa
ra merecer una calificación de noventa y tantos, y que una calificación de ochenta y tantos para un estudiante es, por comparación, una hazaña rara y distinguida, comparable en todos sentidos a las mejores calificaciones norteamericanas o canadienses de "A" en el período an
terior a la inflación de las calificaciones. Sin embargo, resulta un poco difícil convencer a los colegas de las escuelas de graduados de Estados Unidos o Canadá de que —para la UANL— "D" no existe probable
mente en las primeras oportunidades, 70 a 74 es probablemente una bue
na "C", 75 a 79 es probablemente una "B", y 80 (sin duda 85) o más es una "A".

También ha resultado difícil convencer al CONACYT (el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), el equivalente mexicano de la Fun
dación Nacional de la Ciencia de los Estados Unidos. Los estudiantes de economía de la UANL se quejan a menudo de que la práctica de cali
ficaciones bajas de su facultad los coloca en desventaja en la compe

tencia nacional por las becas y préstamos para estudios de posgrado. Aun las recomendaciones pueden estar racionadas. No es raro que una facultad, individualmente o como un grupo informal de consenso, decida no recomendar a más de dos o posiblemente tres de sus mejores graduados, independientemente de la calidad de los demás miembros de un grupo dado. El racionamiento trata de asegurar y conservar la credibilidad futura de las recomendaciones de la escuela. La producción en masa de talento de nivel de posgrado se contempla con gran recelo, y la idea de que la mitad o más de un grupo de egresados pueda continuar estudios a nivel de graduados se rechaza sin ambages. Por otra parte, la UANL, por ejemplo, puede presumir de que ninguno de sus graduados ha sido expulsado jamás de un programa de posgrado en el extranjero, ya sea por deficiencias de su preparación o por deficiencias en el uso de un idioma de trabajo distinto del español. Entre tales programas hay algunos excelentes de los Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña y Francia.

VI. EVALUACIONES DE LOS PROGRAMAS

Aunque el enjuiciamiento es parcialmente subjetivo (como ocurre también en las supuestas evaluaciones de los programas de economía de Estados Unidos y Canadá), se acepta generalmente que los programas mexicanos varían mucho en cuanto a su calidad y que la edad no es una prueba del vino. He aquí algunas de las consideraciones (en una lista que no es exhaustiva):

La Atmósfera. Para principiar, a menudo escuchamos la generalización de que las universidades privadas hacen un trabajo mejor que las instituciones públicas. Aparte de ciertos prejuicios heredados, la justificación tiende a ser en parte que las instituciones privadas gastan más por estudiante, tienen mejores profesores, mejores instan

laciones físicas, y mejor disciplina estudiantil. Se dice también que los estudiantes de las escuelas privadas provienen de la clase alta, donde el ingreso y la riqueza han establecido ventajas iniciales en los antecedentes y la capacidad académica. Según una concepción, estos estudiantes provienen de instituciones que no han sido "democratizadas", lo que en realidad quiere decir que no tenderán a ser revolucionarios. En un país que afronta de continuo ciertas inestabilidades, ese es un bien vendible.

Estas imágenes se deben en gran medida al prestigio de dos de las instituciones privadas ya examinadas, sin que ello se aplique necesariamente al resto del sector universitario privado. Tales son el ITESM de Monterrey y el ITAM de la Ciudad de México. Ambas escuelas siguen políticas de admisiones controladas, de modo que sólo admiten a la mitad o menos de los solicitantes. El mensaje es claro. Las huelgas estudiantiles y las suspensiones de labores son desconocidas en el ITESM, y no ha ocurrido ninguna en el ITAM durante los últimos cinco años.

En cambio, mientras que la UNAM y el IPN son los mayores productores de economistas, su reputación en cuanto a la producción de buenos economistas ha disminuido. Estas dos grandes instituciones públicas experimentan un hacinamiento enorme en sus instalaciones físicas, y ninguna de ellas puede controlar las admisiones al nivel no graduado a causa de la política de admisión abierta que sigue el país. En consecuencia, tanto la UNAM como el IPN han sufrido frecuentes manifestaciones políticas y suspensiones de labores de cierta duración entre el personal académico y administrativo que cierran la universidad y hacen cesar toda actividad académica. La verdadera reanudación de tal actividad resulta a menudo más difícil que la mera reapertura formal.

La grandeza física y el tamaño de la población estudiantil se han convertido en problemas particulares de la UNAM. La universidad no tiene sólo la misión de elevar sino también la de motivar. Está de

acuerdo esta última misión con las instituciones básicas de la sociedad actual y con la educación de estudiantes para que las operen? O bien supone tal misión el cambio a una sociedad nueva y la educación de activistas revolucionarios para que lo logren? En general, la Facultad de Administración de Empresas de la UNAM es Occidental y tiene la primera concepción, mientras que tradicionalmente la Facultad de Economía (como ya se observó) ha sido marxista con la segunda concepción. Una división política similar, con amplios intervalos de escisión en ambos bandos, se extiende por todo el resto de la UNAM, con el resultado de que la institución ha sido a menudo más un campo de batalla que una universidad. A veces ha estado cerrada durante largos períodos de huelga o suspensión, y la atmósfera interna tiende a ser tensa, aunque sea abierta.

Inscripciones. Las presiones de una población joven y creciente han aumentado la demanda mexicana total de educación superior en proporciones mucho mayores que las experimentadas recientemente por los Estados Unidos, durante su apogeo universitario de los años sesenta y setenta. Según Osborn, la expansión de la inscripción universitaria total es en México mayor que doce por ciento anual a finales de los años sesenta, y hay indicaciones de que esta tasa se aceleró aún más durante la primera mitad de los años setenta.

Un examen incompleto de los datos aportados por los directores de las escuelas respectivas refleja el problema en economía. En la Facultad de Economía de la UNAM, estas presiones llevaron a un aumento de cerca de setenta por ciento (2,916 a cerca de 4,900) en las inscripciones de no graduados entre 1970 y 1975, mientras que las inscripciones de graduados pasaron de cero a 86 estudiantes en el mismo período. En el ITAM, las inscripciones a nivel de no graduado en economía aumentaron más de cuatro veces (de 101 a 419) en el mismo período. En cambio, las inscripciones a nivel de no graduado en economía de la UANL se han estancado en cerca de 300 estudiantes durante el mismo

período. Esto puede deberse en parte al rigor académico de la escuela y en parte al hecho de que la universidad restringió a partir de 1973 la admisión de estudiantes que no fuesen de Nuevo León. Los datos del IPN tampoco son concluyentes. La inscripción a nivel de graduados en economía aumentó más de cuatro veces (9 a 41) desde la fecha de autorización de la maestría en 1973, hasta 1975. En cambio, la inscripción a nivel de no graduado declinó cerca de veinte por ciento en el IPN (3,005 a 2,503) en el mismo período de tres años. Se nos ha afirmado que este es un resultado temporal, debido a un cambio de la estructura curricular de la preparatoria del IPN, que ha añadido más tiempo a ese nivel y demorado artificialmente las presiones de inscripción.

Instrucción. Una característica tradicional de las universidades del país ha sido la gran utilización de profesores de "tiempo parcial" o "por horas". Osborn ha estimado que cerca del 85 por ciento de los profesores se encuentra en esta categoría en el total de las universidades mexicanas, tanto públicas como privadas. La tradición del "profesor taxi" ha sido bien conocida en toda América Latina, y México ha dependido durante largo tiempo de profesionales que actúan como profesores a tiempo parcial, dispuestos (sobre todo por el prestigio que ello les da) a prestar sus servicios a las universidades en forma casi gratuita.

Durante el último decenio, el aumento de la demanda de inscripciones, combinado con una oferta relativamente inelástica de profesores adecuados (sobre todo en el caso de la instrucción de graduados) ha mejorado marcadamente los sueldos y las condiciones de trabajo de los profesores mexicanos. Es probable que los mejores arreglos existan en la UANL, donde los sueldos de los profesores de economía han aumentado hasta \$10,000 o \$12,000 mensuales por una carga total de trabajo de dos cursos por semestre. Como resultado de esta definición de "tiempo completo", se espera un considerable esfuerzo de investigación de modo formal.

En las escuelas de la Ciudad de México, la compensación del mercado tiende a ser un poco mayor en términos monetarios, de \$12,000 a \$15,000 mensuales para un profesor nuevo con algún adiestramiento de graduado por lo menos. Pero no se sabe si el mayor costo de la vida en la capital haga de esta diferencia una verdadera compensación en términos reales. Además, la definición de la carga de "tiempo completo" sigue siendo en la Ciudad de México de cuatro o cinco cursos por semestre, y los grupos son mayores que en Monterrey. Las consecuencias son las que debieran de esperarse de esta transacción de la calidad por el volumen.

Las diferencias ahora existentes en la definición de la carga de trabajo vuelven cada vez más difíciles las evaluaciones sobre la cuesción del "profesor taxi". No estamos seguros de que los datos indiquen claramente la calidad, como se alega en ocasiones. Dado que el "medio tiempo" es ahora generalmente un curso para los economistas de la UANL, la antigua categoría de "tiempo parcial por horas" se ha vuelto virtualmente inexistente allí. En efecto, la mayoría de los profesores de la UANL quedan ahora fuera de la clasificación de "tiempo parcial", por definición, aunque todavía pueden tener permanentes compromisos considerables en las empresas o el gobierno, lejos de la universidad. Los datos ya no dicen mucho.

En la Ciudad de México, la UNAM parece haber tomado prestados algunos profesores de sus programas del nivel no graduado para entrar a la producción de graduados. En 1970, la UNAM tenía 44 (55 por ciento) de sus 85 profesores a tiempo completo o a medio tiempo. Para 1975, la proporción en el nivel no graduado había bajado a 60 (23 por ciento) de 262 profesores (nótese la expansión de la cifra total), mientras que a nivel de graduados la proporción era de 17 (59 por ciento) en un total de 29 profesores. Por su parte, el IPN va en la dirección contraria y se ha esforzado mucho para lograr que sus profesores se liguen más directamente a la universidad. En 1970 sólo 20 (14 porcien

to) de los 138 instructores del IPN podían clasificarse como de tiempo completo o de medio tiempo. Para 1975, esta proporción había aumentado a 105 (45 por ciento) de los 234 profesores de nivel no gradado, y a 10 (56 por ciento) de los 18 profesores del nivel graduado.

Por último, el ITAM ha operado con un programa respetable utilizando sólo tres profesores (14 por ciento) en la categoría de tiempo completo o medio tiempo, con otros 22 profesores adjuntos a tiempo parcial. Este patrón ha permanecido estable y virtualmente constante desde 1970 hasta 1975. Los directivos del ITAM sostienen que la calidad individual de los profesores y su selección cuidadosa, antes que la clasificación artificial de la posición, es lo importante para la operación de su programa. Tal vez tengan razón.

En lo tocante al adiestramiento académico formal de los profesores, cerca de tres de cada cuatro economistas que enseñan en el -ITESM y el ITAM tienen grados de máster o superiores. La cifra respectiva de la UANL se aproxima al cuarenta por ciento. Estas son hazañas singulares para estas tres instituciones. En cambio King, en su estudio de nueve universidades provincianas de México realizado en 1971, encontró que sólo el 16 por ciento de su muestra de 327 profesores universitarios tenían grados de máster o doctorado.

En el IPN sólo el cinco por ciento de los instructores de economía tienen algún posgrado, y la mayoría de ellos se ocupan necesariamente en los nuevos programas de graduados del Poli. No se dispone de cifras comparables para los profesores de economía de la UNAM, pero Osborn cree que son relativamente pocos —digamos no más del 10 al 15 por ciento— los profesores con posgrado.

Bibliotecas. Menos reconocido, pero fundamental como uno de los determinantes de la calidad académica, ha sido el papel desempeñado por la presencia o ausencia de bibliotecas. Aun en edición de bolsillo, un libro de texto puede costarle a un estudiante mexicano tanto

como un semestre de cuotas, o más, en una de las universidades públicas. Esta carga relativa es elevada para estudiantes que quizá deban vivir con cerca de \$2,000 mensuales. La copia detallada de los textos, página por página a medida que se desenvuelve el curso, es algo común, y el número de estudiantes que pueden comprar todos sus textos asignados (en lugar de depender de la sala de lectura de una biblioteca) no puede ser mayor de dos por cada diez estudiantes de cualquiera de las instituciones públicas. Pero cuando libros, publicaciones periódicas, y documentos gubernamentales se catalogan y se ponen a disposición en forma ordenada y con índices, alguien empezará a leerlos aun cuando no exista una tradición previa de actividad académica. Luego vendrán los intercambios entre los nuevos profesionales que puedan basarse en las referencias del pasado.

En consecuencia, el hecho de no tener una biblioteca equivale a no tener una universidad en cualquier sentido genuino de esta palabra. La situación puede mitigarse en parte por los recursos externos disponibles en los grandes centros metropolitanos. En general, hay buenas colecciones de referencias económicas básicas y de revistas profesionales (tanto en español como en inglés, con algunas publicaciones ocasionales en otros idiomas) en la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, a través de instituciones tales como el Banco Central y los bancos comerciales, y las Bibliotecas Benjamín Franklin patrocinadas por los Estados Unidos. Pero aun en estos locales, los costos de la distancia, el tiempo y el transporte dentro de la ciudad alejan a todos, menos al estudiante extraordinario o al profesional de gran altura. Las bibliotecas dentro del campo universitario siguen siendo fundamentales.

En el extremo superior de la escala, los estudiantes y profesores del ITESM tienen una biblioteca universitaria central, accesible, atendida por bibliotecarios profesionales, con cerca de un cuarto de millón de títulos, de los que quizá un veinte por ciento se refieren a los campos de métodos cuantitativos, administración de empresas o

economía. No se encuentra muy atrás la UANL donde (además de cerca de cien mil volúmenes existentes en la Ciudad Universitaria), la Facultad de Economía tiene su propia Biblioteca Consuelo Meyer atendida por profesionales (cinco bibliotecarios), totalmente catalogada, con cerca de 15,000 libros, 5,000 publicaciones periódicas, un depósito de documentos de las Naciones Unidas, y un depósito de documentos del gobierno mexicano. Las facilidades de ambas instituciones son una delicia para el investigador. Aparte de eso, su disponibilidad y uso es algo contagioso entre los estudiantes, quienes de otro modo podrían obtener la mayor parte de su "economía" en conversaciones a la vuelta de la esquina.

A la mitad de la escala, el IPN se encuentra por lo menos en marcha, con una facultad que entiende el problema. Impulsados por la autorización de su programa de graduados, los profesores del IPN habían aumentado su biblioteca de economía a cerca de 5,000 volúmenes para 1974, aunque la catalogación era incompleta y el personal sólo era de tiempo parcial. Hay desarrollos igualmente saludables en la Facultad de Economía de la Universidad Veracruzana en Jalapa, donde un personal bibliotecario pequeño pero permanente está trabajando para aumentar una colección que en 1974 llegaba a 3,000 volúmenes.

En la parte inferior de la escala, los autores conocen varias instituciones, habitualmente las más necesitadas por encontrarse lejos de los tres grandes centros de población que tienen recursos accesorios, donde las colecciones de economía no están catalogadas ni atendidas por profesionales y se encuentran en un solo salón de lectura (si acaso) donde seguramente no hay más de 500 títulos (a menudo menos). El efecto de demostración en reversa sobre los estudiantes es el que debiera esperarse, y las propias instituciones tienen una reputación general y probablemente merecida de carecer de toda distinción.

Conclusiones de Mercado. El mercado interno de personal de la República Mexicana ha hecho aparentemente sus propias evaluaciones iniciales de los diversos programas de economía existentes en el país. El ITESM ha tendido a dominar la oferta de economistas y administradores en los altos rangos de la industria privada, bien remunerados. Una reciente encuesta salarial indica que en 1976 los sueldos mensuales en tales puestos privados ascendían en promedio a \$21,437, más o menos una desviación estándar de \$9,003 (para quienes tienen créditos de posgrado las cifras fueron de \$23,500, más o menos \$8,880). El ITAM y los economistas de la UANL han tendido a proveer economistas para importantes puestos gubernamentales en la Secretaría de la Presidencia, la Secretaría de Hacienda, el Banco Central, y otros organismos gubernamentales, federales y estatales. La misma encuesta salarial indica que los sueldos mensuales de estos puestos gubernamentales ascendían en 1976, en promedio, a \$17,039, más o menos \$8,068 (o \$20,328, más o menos \$8,604 para quienes tenían algún posgrado). Los graduados de la UNAM y el IPN se encuentran más a menudo en los niveles de sueldos más bajos, y en los puestos técnicos de estos organismos públicos, más bien que en los de elaboradores de políticas económicas. Los graduados de las otras escuelas de economía (con la posible excepción de la Universidad Veracruzana) tienen raras veces buenos ofrecimientos para salir de su ciudad natal o para influir sobre el conjunto del país.

EVALUACION DE PROFESIONES DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON.
UN ANALISIS COSTO-BENEFICIO, 1972-1978*

Silvia Margarita Correa García.

INTRODUCCION

El objetivo de este estudio está relacionado con el aspecto de buscar la mejor distribución de los recursos. Es decir la distribución más eficiente del presupuesto entre las distintas Facultades que comprende el nivel educativo superior.

En base al anterior objetivo, nuestro interés es señalar la utilidad del uso de las tasas internas de rendimiento en la selección de la mejor distribución de los recursos dentro de la Universidad. Para demostrar esta aseveración, se ha calculado la tasa privada y social para las profesiones de las diferentes Facultades de la U.A.N.L.

La hipótesis a probar por medio de este ensayo será la siguiente: Dada la canalización del presupuesto universitario por escuela se pretende conocer la relación que existe entre este presupuesto y la tasa interna de rendimiento, con lo cual podremos afirmar si la Universidad está aplicando eficientemente los recursos económicos; utilizando para este caso las variables que señalo más adelante. El estudio comprende el período de 1972 a 1978.

*Resumen de la Tesis que en opción al Título de Licenciado en Economía presentó la autora, en Junio de 1979, en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

CAPITULO I

LA EDUCACION Y SUS OBJETIVOS

A.- Definición del Concepto de Educación.

Considerando definiciones de diferentes autores, podemos definir a la educación como: el conjunto de esfuerzos reflexivos, que se pueden adquirir en varias formas y lugares y aunque no crea facultades al educando, coopera o participa al desarrollo y perfección de las mismas en el aspecto físico, intelectual y moral.

Para los fines del presente estudio se identificará a la educación con la instrucción, reflejando las habilidades adquiridas en las instituciones educativas. En otras palabras, educación será: el conjunto de habilidades y de esfuerzos reflexivos adquiridos en los centros educativos que cooperan al desarrollo de las facultades intelectuales del educando.

B.- Objetivos de la Educación.

En primer lugar mencionamos los objetivos económicos de la educación; entre estos podemos nombrar la adaptación de la estructura educacional a las necesidades que impone el desarrollo económico. Una de las consecuencias de tal objetivo sería el obtener una independencia tecnológica al emplear personal propio debidamente capacitado para poder solucionar los problemas y necesidades productivas de un país.

Otro objetivo que podemos mencionar es el de que la educación es un factor importante en el mejoramiento económico de las personas.

Para efectos del análisis económico, se establece una diferencia

entre:

El valor que representa para el consumidor de la educación y el valor que representa para el productor de la educación.

En los dos casos anteriores, las contribuciones de la educación al consumo y al productor (a la inversión) se pueden dividir en:

- a).- Las que sirven al consumo en el presente.
- b).- Las que contribuyen al consumo futuro.
- c).- La capacidad futura del productor (ésta sólo se incluye para el productor).

Como consumo presente podemos catalogar a la satisfacción que obtenemos del trato con los maestros y compañeros de estudio, la vida social de la escuela, etc. Mientras que un ejemplo de consumo futuro o duradero, es la apreciación de cierto tipo de lecturas que un mayor nivel de instrucción nos puede permitir.

Por otra parte, cuando la instrucción permite al estudiante adquirir destrezas que vengán a incrementar sus ingresos futuros, esta es considerada.

Sin embargo, tratándose de gastos en el individuo, generalmente se encuentran a la vez componentes de consumo e inversión, los cuales no son fácilmente separables debido a dificultades prácticas; así representan una inversión cuando mejoran las capacidades del individuo y un consumo cuando satisfacen las preferencias del mismo.

Pasaremos enseguida a tratar sobre los objetivos sociales de la educación.

Dentro del aspecto social podemos señalar el papel de la educación en los procesos de renovación y de innovación mediante los cuales una sociedad se transforma o modifica.

Proceso de Renovación:

En el mecanismo directo, podemos observar que el nivel de ingreso es el sistema económico que determina la distribución del ingreso.

En el mecanismo indirecto dos aspectos son relevantes: la estructura social y el acervo de ideas y conocimientos que existen en una sociedad en un momento dado.

Mediante este mecanismo se puede sostener que una generación de termina las ideas y conocimientos de las siguientes, al establecer el "curriculum" del sistema educativo, en el cual se reflejan las características de la sociedad y ciertos aspectos de la estructura social. Ejemplos de lo anterior lo son la influencia de los grupos profesionales sobre los programas sociales, educativos y culturales.

Proceso de Innovación:

En este proceso dos partes pueden ser delimitadas: la primera al considerar la influencia de la educación sobre las ideas y conocimientos, y la segunda, en la influencia sobre la estructura social.

El papel de la educación es difundir los conocimientos en la sociedad a fin de que se siga generando el proceso de innovación.

La educación, al contribuir a la innovación de la estructura social, reduce las diferencias económicas y culturales, proporcionando a determinadas clases sociales la motivación y los medios para ascender.

por otro lado, el personal educado es uno de los factores que se requieren para el desarrollo económico y la falta de este tipo de personal puede detener los procesos de crecimiento, creando una situación de estancamiento.

CAPITULO II

LOS COSTOS DE LA EDUCACION

A.- Consideraciones sobre el Costo Privado.

Los costos privados se pueden separar en directos e indirectos.

Los costos privados directos incluyen el pago de cuotas e inscripción a la Universidad, compra de libros y material de trabajo, pago por el uso de laboratorios, compra de instrumental y gastos relacionadados con la obtención del título profesional.

Los Costos Privados Directos obtenidos para las diferentes profesiones, nos señalan que Medicina es la carrera con los costos directos más altos; esto se debe en parte a que es la única carrera con un año más de estudios, pero también necesitan un instrumental más costoso y además los libros de texto son igualmente costosos. Pero en cambio observamos que es una de las carreras en que el costo para obtener el título es de los más bajos comparado con las otras carreras.

Los Costos Privados Indirectos están formados por el costo de oportunidad, es decir, los ingresos que el estudiante deja de percibir por estar estudiando.

El componente principal de los Costos Privados Indirectos, está

dado por los ingresos que los estudiantes dejan de percibir al asistir a la escuela.

Existen algunas consideraciones que pueden reducir la cantidad total del costo de oportunidad y con ellas disminuir el porcentaje de lo que representa este costo del total. Una de ellas mencionada por Becker^{1/}, dice que si los estudiantes asisten a la escuela nueve meses al año y suponiendo que trabajan los otros tres, entonces ganarían la cuarta parte de lo que podrían ganar si no fueran a la escuela. Otra forma sería que el estudiante trabaje, no la jornada completa sino parte de ella.

Para obtener el monto de los ingresos de que se privan los estudiantes al asistir a la escuela, se obtuvo el ingreso promedio de los individuos de la misma edad y con los mismos años de estudio que el estudiante, pero que se encontraba trabajando y se consideró que esto era su costo de oportunidad.

Debemos aclarar que el cálculo del costo de oportunidad es adecuado para los estudiantes de tiempo completo y que no trabajan. Por lo tanto, aumenta la tasa de rendimiento de la inversión de los individuos que trabajan mientras estudian.

Por otro lado, observamos que uno de los puntos de gran importancia es la gran diferencia que existe entre el costo de oportunidad de Medicina y los del resto de las carreras. Esto se debe a que Medicina es la carrera más larga, con seis años de estudio, y el último año es el que implica el mayor costo de oportunidad.

^{1/} Becker, Gary S., Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education., N.B.E.R., New York, 1970, p.169.

Debemos observar también que el costo de oportunidad representa, en todos los casos, más del 75% del total de los costos privados.

En contraste con la carrera de Medicina, las carreras de enfermería, Físico-Matemáticas y Ciencias Químicas, tienen el costo de oportunidad más bajo pero esto se debe a que sólo son cuatro años de estudio en estas carreras.

B.- Consideraciones sobre el Costo Social.

Los costos sociales pueden ser definidos como la suma del costo privado más el costo de los servicios educativos proporcionados por las instituciones correspondientes.

Por otro lado, es necesario restar el pago de cuotas e inscripciones que pagan los estudiantes, pues los servicios educativos son en parte sufragados con éstos junto con la ayuda estatal y federal y de no restarlos, se incurriría en una doble contabilización dentro del costo social.

Una vez que se ha obtenido el costo de los servicios educativos por alumno egresado en las diferentes facultades, se suma al costo privado, (al cual ya se le restaron las cuotas e inscripción) y así obtenemos el costo social directo. Sumándole a este último el costo social indirecto -costo de oportunidad- tenemos el costo social total.

En este caso, el costo de oportunidad como porcentaje del total se encuentra entre el 35% y el 75% en las diferentes profesiones.

Señalo también que Economía tiene el más alto costo de los servicios educativos por alumno egresado; esto se debe a que el presupuesto

to que se dedica a la Facultad de Economía incluye el presupuesto del Centro de Investigaciones Económicas; también se debe a que es una de las escuelas que tiene muy poco alumnado, por la alta tasa de deserción y de reprobados que existe en los dos primeros años.

Un punto de gran interés que observamos, es que las carreras con el costo social total más alto son Medicina y Economía; en la primera se debe a que consta de seis años, con el costo de oportunidad más alto. Esto viene a repercutir en un alto costo social total, con respecto a las demás carreras, mientras que en Economía se debe al alto costo de los servicios educativos por alumnos egresados.

También encontramos que las carreras de Comercio y Administración, y Derecho y Ciencias Sociales, son las que tienen un mayor porcentaje, del costo de oportunidad con respecto al costo social total: el costo social directo sólo ocupa una pequeña proporción con respecto al costo social total.

CAPITULO III

BENEFICIOS DE LA EDUCACION

A.- Beneficios Privados.

Estos beneficios son aquellos que recibe el estudiante. A su vez, estos beneficios privados se pueden dividir en directos e indirectos.

Los beneficios privados directos se pueden cuantificar por medio

de las diferencias en ingresos netos de personas con diferentes niveles de educación como evidencia de la ganancia personal que puede ser asociada con la obtención de un cierto nivel de educación.^{2/}

El cálculo de los beneficios debe practicarse por medio de los ingresos recibidos después de impuestos.

Entre los beneficios privados indirectos de la educación se encuentran: ^{3/}

- Beneficios monetarios: se refieren al valor de la oportunidad de obtener más educación.
- Beneficios no monetarios: distintas oportunidades de trabajo, opciones de ingreso - ocio, educación o entrenamiento adicional, etc.
- Beneficios que no son dados por condiciones de mercado: si no se tuviese educación se tendría que pagar por ciertos servicios, por ejemplo, llenar distintas formas de impuestos.

1.-Cálculo de los Beneficios Privados Directos.

De acuerdo con el supuesto de que el individuo termina la carrera a los 22 años y de que 60 años es la edad en que se deben jubilar los trabajadores según la ley, el período que será considerado para el cálculo de los beneficios es de 38 años (37 en Medicina).

2.-Ingresos de las personas con 11 años de estudio.

Obtuvimos el ingreso promedio por edad de las personas con 11 años de estudio. Esta información se efectuó con el fin de obtener el diferencial de ganancias, es decir la diferencia de ingresos netos

^{2/} Bowen, W. G. *Assesing the Economic Contribution of Education, Economics of Education*, ed. M. Blaug. Penguin Modern Books, New York, 1968. p. 77.

^{3/} Weisbrod, B. A. *External Effects of Investment in Education*. M. Blaug, ed. Penguin Modern Books. New York, 1968, pp. 159 - 171.

recibidos hasta la edad de 60 años que existe de un profesionista con relación a una persona que sólo cuenta con 11 años de estudio.

B.- Beneficios Sociales.

Los beneficios sociales son aquellos que no sólo se reciben por unidad económica, sino que repercuten en la economía, ya sea en su totalidad o en parte de ella, aumentando así el ingreso real y el bienestar general.^{4/}

En otras palabras, los beneficios sociales de la educación son iguales a los beneficios privados más los impuestos a tales ingresos y otros beneficios que se obtengan.^{5/}

Entre estos beneficios que se obtengan podemos encontrar los siguientes:

- El beneficio del desarrollo de algún nuevo conocimiento o investigación, por una persona, no se verá reflejado totalmente en los ingresos percibidos por ésta, sino que este beneficio se distribuirá de diversas maneras.
- Beneficios de tipo político y social: población más saludable, menor incidencia de crimen, etc.
- Beneficios que repercuten en general sobre la productividad, los costos y el bienestar.

Los beneficios sociales directos los obtuvimos tomando en cuenta la cifra de los ingresos antes de impuestos (es decir, los ingresos brutos).

^{4/} Bowen, W. G. Op. Cit. p. 85.

^{5/} Moreno, L. A. La Rentabilidad de la Inversión en Educación para Distintos Años y Niveles Escolares en Monterrey. Tesis, Facultad de Economía, U.A.N.L. Monterrey, N.L., 1972, p. 29.

Aparte de los impuestos, los beneficios sociales directos y privados diferirán en la medida en que existan imperfecciones de mercado que crean desigualdades entre las tasas de salarios del trabajador y su productividad marginal.

CAPITULO IV

LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO.

Se denomina como tasa interna de rendimiento a la tasa de interés a la cual el valor actualizado de un proyecto es igual a cero.^{6/}

En el Capítulo II hallamos el total de los costos privados y sociales de los estudiantes de la generación 1972-1977 de las distintas profesiones. Pero es menester actualizar estos costos, ya que el año que utilizaremos como base será 1977. Lo hemos hecho utilizando una tasa de interés del 15% anual, que es el interés que se obtendrá en una financiera. Se aplicó esta tasa de interés, porque era la más alta que se aplicaba en períodos de largo plazo.

De acuerdo con la definición de Tasa Interna de Rendimiento se puede expresar con la siguiente fórmula:

$$\sum_{i=0}^n \frac{Y_i - C_i}{(1 + r)^i} = 0$$

Donde Y_i y C_i representan respectivamente los ingresos y costos en el año i .

^{6/} Pautas para la Evaluación de Proyectos, O.N.U., p. 21.

Una vez obtenidos los costos y los beneficios, podremos calcular las tasas internas de rendimiento social y privado.

La tasa interna de rendimiento de inversiones en educación se puede encontrar por medio de los ingresos de las personas que han tenido más educación con los ingresos de personas que han tenido menos educación. Entonces, la diferencia de ingresos a través del tiempo puede ser expresada como una tasa de rendimiento anual de los costos involucrados en obtener la educación.^{7/}

Al comparar las Tasas Internas de Rendimiento Social con la canalización del presupuesto de la Universidad a las diferentes carreras, se prueba la hipótesis señalada anteriormente.

Las Facultades que recibieron los más elevados presupuestos en el año de 1977, son las de Medicina, Odontología, Ciencias Químicas, Ingeniería Mecánica y Eléctrica, Comercio y Administración y fueron las que obtuvieron las tasas internas de rendimiento social más elevadas, con lo cual podemos deducir que la Universidad está distribuyendo eficientemente los recursos en dichas facultades. Pero debemos tener mucho cuidado al aseverar lo anterior, ya que los beneficios sociales que hemos considerado, no incluyen los efectos externos.

^{7/} Bowen, W.G., *Assesing the Economic Contribution of Education*, en M. Blaug, *Op. Cit.* p. 77.

CONCLUSIONES

Debemos tomar en consideración que existen algunas profesiones que crean economías externas, las cuales vienen a beneficiar grandemente a la sociedad y que no necesariamente perciben una remuneración de acuerdo a esos beneficios que crean, tal es el caso de los médicos. Es muy probable que Medicina tenga, en realidad, si se consideran los efectos externos, una Tasa Interna de Rendimiento Social superior a algunas de las otras profesiones.

Si se aumentase el presupuesto en la Universidad, el conocimiento de las Tasas Internas de Rendimiento Social de las distintas profesiones proporcionará a las autoridades universitarias, un buen criterio para hacer una mejor distribución de los recursos entre ellas.

Así pues, si las Tasas Internas de Rendimiento Social fueran las que se encontraron, ante un aumento del presupuesto, las autoridades universitarias, sabrían que la sociedad se vería beneficiada si la proporción de este presupuesto que se asignase a cada facultad estuviese de acuerdo con su Tasa Interna de Rendimiento. Así Odontología, Enfermería, Ciencias Químicas, Comercio y Administración, serían las que recibieran más que las demás. Sin embargo, debemos tener sumo cuidado en afirmar lo anterior, pues no hay que olvidar que los beneficios sociales que hemos considerado se reducen a solamente la parte de ellos que recibe el individuo, ya que los efectos externos no han sido incluidos. Con lo anterior pruebo la hipótesis, en la que afirmo que la Universidad está aplicando eficientemente sus recursos económicos en las diferentes Facultades, lo cual se puede observar por medio de las Tasas Internas de Rendimiento Social; las diferentes Facultades reciben el presupuesto de acuerdo a la proporción de su T.I.R. Social, Pero en algunos casos ésto no se observa, lo cual se podría deber a que en los beneficios sociales no se están tomando en cuenta los efectos externos.

Cuadro 1

COSTOS PRIVADOS DIRECTOS POR PROFESION 1972-1978
(en pesos de 1977)

Profesión	Inscripción y cuotas	Libros y material de trabajo	Instrumental	Laboratorio	Obtención Título	Costo Privado Directo
<u>Area de la Salud</u>						
Ciencias Biológicas	2,960	3,427	325	300	10,700	17,712
Enfermería	2,320	3,214	200	-	8,000	13,734
Medicina	3,600	9,510	4,492	1,440	6,900	25,942
Odontología	2,960	6,755	2,585	480	7,000	19,780
Psicología	2,960	4,882	-	-	10,665	18,507
<u>Area de C. e Ingeniería</u>						
Agronomía	2,640	2,960	-	-	6,000	11,600
Arquitectura	2,960	5,867	-	-	13,702	22,529
Físico-Matemáticas	2,320	4,016	-	400	9,450	16,186
Ciencias Químicas	2,320	2,880	300	300	9,200	15,000
Ingeniería Civil	2,960	5,591	1,425	480	13,666	24,122
Ing. Mecánica y Eléctrica	2,960	6,071	1,000	550	12,250	22,831
<u>Area de Humanidades</u>						
Comercio y Administración	2,960	3,605	-	-	11,166	17,731
Derecho y C. Sociales	2,960	5,014	-	-	9,900	17,874
Economía	2,960	3,774	-	100	12,500	19,331
Filosofía y Letras	2,960	4,535	-	-	13,655	21,150
Trabajo Social	2,640	2,755	-	-	10,552	15,947

Fuente: Investigación directa.

Cuadro 2

COSTO DE OPORTUNIDAD DE LOS ESTUDIANTES EN EL NIVEL
EDUCATIVO SUPERIOR, 1972-1978
(en pesos de 1977)

Edad	Años de Estudio	Ingreso Promedio Anual
18	11	11,376
19	12	11,982
20	13	14,543
21	14	18,876
22	15	23,294
23	16	66,000

Fuente: C.I.E., U.A.N.L., Encuesta Sobre Ocupación y Salarios, 1973, Monterrey, N.L., 1973.

Estadísticas que se obtuvieron de la Secretaría de Programación y Presupuesto. Monterrey, N.L., 1978.

Cuadro 3

COSTOS PRIVADOS POR PROFESION 1972-1978
(en pesos de 1977)

Profesión	Costo Privado Directo. (1)	Costo de Oportunidad. (2)	Costo Privado total (1+2)	Costo de Oportunidad como % del total.
<u>Area de la Salud</u>				
Ciencias Biológicas	17,712	80,071	97,783	.81
Enfermería	13,734	56,777	70,511	.80
Medicina	25,942	146,071	172,013	.85
Odontología	19,780	80,071	99,851	.80
Psicología	18,507	80,071	98,578	.81
<u>Area de C. e Ingeniería</u>				
Agronomía	11,600	68,424	80,024	.84
Arquitectura	22,529	80,071	102,600	.78
Físico-Matemáticas	16,186	56,777	72,963	.77
Ciencias Químicas	15,000	56,777	71,777	.79
Ingeniería Civil	24,122	80,071	104,193	.76
Ing. Mecánica y E.	22,831	80,071	102,902	.77
<u>Area de Humanidades</u>				
Comercio y Admón.	17,731	80,071	97,802	.81
Derecho y C. Sociales	17,874	80,071	97,945	.81
Economía	19,331	80,071	99,402	.80
Filosofía y Letras	21,150	80,071	101,221	.79
Trabajo Social	15,947	68,424	84,371	.81

Fuente: C.I.E., U.A.N.L. Encuesta sobre Ocupación y Salarios de 1973. Investigación Directa.

Estadísticas de la Secretaría de Programación y Presupuesto. 1977. Monterrey, N.L.

Mty, N.L.

COSTOS SOCIALES POR PROFESION 1972-1978
(en pesos de 1977)

Profesión	Costo Privado Directo menos Cuotas e ins- talación.	Costo de los Servicios - Educativos - por alumnos egresados.	Costo Social Directo.	Costo de - Oportunidad.	Costo Social Total.	Costo de Opor- tunidad como porcentaje del total.
<u>Area de la Salud</u>						
Ciencias Biológicas	14,752	31,125	45,877	80,071	125,948	.63
Enfermería	11,414	43,277	54,691	56,777	111,468	.50
Medicina	22,342	59,032	81,374	146,071	227,445	.64
Odontología	16,820	36,259	53,079	80,071	133,150	.60
Psicología	15,547	54,884	70,431	80,071	150,502	.53
<u>Area de C. e Ingeniería</u>						
Agronomía	8,960	28,722	37,682	68,424	106,106	.64
Arquitectura	19,569	32,777	52,346	80,071	132,417	.60
Físico-Matemáticas	13,866	58,140	72,006	56,777	128,783	.44
Ciencias Químicas	12,680	26,739	39,419	56,777	96,196	.59
Ingeniería Civil	21,162	30,629	51,791	80,071	131,862	.60
Ing. Mecánica y E.	19,871	37,336	57,207	80,071	137,278	.53
<u>Area de Humanidades</u>						
Comercio y Admón.	14,771	12,528	27,299	80,071	107,370	.74
Derecho y C. Sociales	14,914	11,144	26,058	80,071	106,129	.75
Economía	16,371	130,196	146,567	80,071	226,638	.35
Filosofía y Letras	18,190	57,239	75,429	80,071	155,500	.51
Trabajo Social	13,307	36,520	49,827	68,424	118,251	.57

INGRESO PROMEDIO POR EDADES DE LOS INDIVIDUOS CON 11 AÑOS DE ESTUDIO
PARA EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY: 1977.
(en pesos de 1977)

E d a d	Ingreso Promedio Mensual
23	4,000
24	4,350
25	4,687
26	4,942
27	5,602
28	5,754
29	5,945
30	6,123
31	6,200
32	6,376
33	6,495
34	6,864
35	9,813
36	11,675
37	13,000
38	15,500
39	7,838
40	7,932
41	8,319
42	8,500
43	8,000
44	7,250
45	9,000
46	9,361
47	9,400
48	9,770
49	9,943
50	10,025
51	10,100
52	10,150
53	10,426
54	9,500
55	9,350
56	9,000
57	8,800
58	8,500
59	8,250
60	8,020

Fuente: Elaborado con base a la encuesta realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto. Monterrey, N.L., 1977.

Cuadro 6

LOS BENEFICIOS DIRECTOS Y EL DIFERENCIAL DE GANANCIAS
PRIVADAS DE LAS PROFESIONES EN MONTERREY 1977

Profesiones	Ingresos Esperados	Impuestos	Beneficios Privados Directos	Diferencial de Ganancia Privada
<u>11 años de estudio</u>	3'777,120	375,096	3'402,024	
<u>Area de la Salud</u>				
Ciencias Biológicas	6'159,756	842,724	5'317,032	1'915,008
Enfermería	5'579,868	706,956	4'872,912	1'470,888
Medicina	7'098,408	1'073,256	6'025,152	2'623,128
Odontología	8'833,896	1'557,960	7'275,936	3'873,912
Psicología	5'802,156	758,376	5'043,780	1'641,756
<u>Area de C. e Ingeniería</u>				
Agronomía	5'697,900	732,820	4'965,080	1'563,056
Arquitectura	7'757,928	1'285,668	6'472,260	3'070,236
Físico-Matemáticas	5'431,224	669,084	4'762,140	1'360,116
Ciencias Químicas	4'964,316	595,308	4'369,008	966,984
Ingeniería Civil	7'415,964	1'166,484	6'249,480	2'847,456
Ing. Mecánica y E.	9'380,976	1'769,832	7'611,144	4'209,120
<u>Area de Humanidades</u>				
Comercio y Admón.	6'980,868	1'051,176	5'929,692	2'527,668
Derecho y C. Sociales	6'207,456	852,948	5'354,508	1'952,484
Economía	7'257,144	1'132,890	6'124,254	2'722,230
Filosofía y Letras	4'538,784	485,904	4'052,880	650,856
Trabajo Social	4'657,272	507,504	4'149,768	747,744

Fuente: Encuesta realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto, 1977., Monterrey, N.L., 1978.
Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1977.
Investigación directa.

Cuadro 7

LOS BENEFICIOS DIRECTOS Y EL DIFERENCIAL DE GANANCIAS
SOCIALES DE LAS PROFESIONES EN MONTERREY 1977

Profesiones	Beneficios sociales directos	Diferencial de ganancias sociales
<u>Area de la Salud</u>		
Ciencias Biológicas	6'159,756	2'382,636
Enfermería	5'579,868	1'802,748
Medicina	7'098,408	3'321,288
Odontología	8'833,896	5'056,776
Psicología	5'802,156	2'025,036
<u>Area de C. e Ingeniería</u>		
Agronomía	5'697,900	1'920,780
Arquitectura	7'757,928	3'980,808
Físico-Matemáticas	5'431,224	1'654,104
Ciencias Químicas	4'964,316	1'187,196
Ingeniería Civil	7'415,964	3'638,844
Ing. Mecánica y E.	9'380,976	5'603,856
<u>Area de Humanidades</u>		
Comercio y Admón.	6'980,868	3'203,748
Derecho y C. Sociales	6'207,456	2'430,336
Economía	7'257,144	3'480,024
Filosofía y Letras	4'538,784	761,664
Trabajo Social	4'657,272	880,152

Fuente: Encuesta realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto. 1977.

Cuadro 8

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO POR PROFESION
(Porcentajes)

P r o f e s i ó n	TIR _s	TIR _p
<u>Area de la Salud</u>		
Ciencias Biológicas	42	45
Enfermería	48	56
Medicina	40	38
Odontología	52	57
Psicología	45	42
<u>Area de C. e Ingeniería</u>		
Agronomía	43	46
Arquitectura	40	45
Físico-Matemáticas	32	35
Ciencias Químicas	48	55
Ingeniería Civil	45	48
Ing. Mecánica y E.	46	53
<u>Area de Humanidades</u>		
Comercio y Admón.	48	48
Derecho y C. Sociales	46	47
Economía	29	45
Filosofía y Letras	32	35
Trabajo Social	33	33

Fuente: Información obtenida de la Sría. de Progr. y Pres. 1977.
 Información obtenida de la S.H.C.P., 1977. Monterrey, N.L. 1978.
 Investigación directa.

APENDICE

PRESUPUESTO PARA LAS DIFERENTES FACULTADES 1972-1978
(Miles de pesos)

F a c u l t a d	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
<u>Area de la Salud</u>	19,962	23,900	43,105	74,552	91,811	110,382	139,533
Ciencias Biológicas	1,539	2,384	3,966	6,634	9,465	12,099	17,247
Enfermería	1,163	2,062	2,783	4,026	5,275	6,782	8,863
Medicina y Lab.	10,961	14,430	22,095	40,421	49,182	58,706	75,396
Odontología	4,234	5,114	7,692	13,276	17,906	21,182	24,458
Psicología	2,065	3,012	6,569	10,195	9,983	11,611	13,569
<u>Area de C. e Ingeniería</u>	29,090	38,774	60,564	99,672	116,727	144,913	180,592
Agronomía	2,108	2,740	4,375	9,680	12,051	18,193	27,383
Arquitectura	2,520	3,360	7,204	11,436	13,246	16,842	20,758
Físico-Matemáticas	1,962	2,392	3,102	4,771	5,891	7,541	8,638
Ciencias Químicas	7,158	9,428	11,870	19,529	23,350	28,932	37,337
Ingeniería Civil	2,845	4,558	6,321	10,341	11,756	14,383	17,705
Ing. Mecánica y E.	12,497	16,296	27,692	43,915	50,433	59,019	68,771
<u>Area de Humanidades</u>	8,224	12,154	18,689	36,138	43,268	58,328	76,111
Comercio y Admón.	2,552	4,945	6,430	13,839	15,893	20,430	26,375
Derecho y C. Sociales	1,596	2,787	4,090	10,892	11,226	13,813	18,853
Economía	1,502	2,048	4,406	3,951	4,895	6,342	7,598
Filosofía y Letras	1,978	1,746	2,628	5,176	8,134	13,336	17,484
Trabajo Social	596	628	1,135	2,280	3,120	4,404	5,801

Fuente: Universidad en Cifras 1975-1976, Dirección de Planeación Universitaria, U.A.N.L.
 Universidad en Cifras 1977, Dirección de Planeación Universitaria, U.A.N.L.
 Presupuesto por Programas 1978. U.A.N.L.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilera Mejía Ma. de la Luz La Educación Superior en el Estado de Veracruz. (Análisis y Proyecciones). Tesis, Facultad de Economía. Monterrey, N.L. 1971.
- Becker, Gary. S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, With Special Reference to Education. NBER. New York, 1970.
- Bierman Harold y Smidt Seymour The Capital Budgeting Decision. Collier Macmillan International Editions, New York 1975.
- Bowen, W.G. "Assesing the Economic Contribution of Education". en M. Blaug, Penguin Modern Books, 1968.
- Broudy, H.S. y Freel, E.L. Psychology for General Education. Longmans, Green and Co., 1956.
- Correa H. Economía de los Recursos Humanos. Fondo de Cultura Económica. México. 1970.
- Del Castillo Ontiveros A. "Evaluación Económica de la Educación". Tesis, Fac. de Economía U.A.N.L. Monterrey, N.L. 1968.
- Domínguez, Jorge "Educación, Ciencia y Tecnología" C.E.E. 1968.
- Feldestein, M.S. "The Social Time Preference Discount Rate in Cost-Benefit Analysis". Economics Journal. Vol. LXXIV. Junio, 1964.
- Frías Mendoza Oscar Las Profesiones Universitarias en el Área Metropolitana de Monterrey. Tesis, Fac. de Economía. U.A.N.L. Monterrey, N.L. 1970.
- Friedman Milton Capitalismo y Libertad. La Función del Estado en la Educación,

- García de la Rosa Luis E.
- Ginzberg, E.
- Gutiérrez García Noé
- King John A.
- Little Ian M.D. y Mirrles J.
- Moreno L.A.
- Rangel Guzmán César
- Schultz, T.W.
- Schultz, T.W.
- Vargas de Montemayor Carlota
- Weisbrod, B.A.
- La Educación Superior en México su Planeación y su Financiamiento. Tesis, I.T.E.S.M., Monterrey, N.L. Mayo, 1968.
- " How Men Acquire Skill ". En Employment Security Review. Junio 1955.
- Análisis Costo-Beneficio Social. Tesis, Fac. de Economía U.A.N.L. Monterrey, N.L.
- La Evaluación de Proyectos de Desarrollo Económico.
- A Manual of Industrial Project Analysis. Vol. II, O.E.C.D. París. 1968.
- " La Rentabilidad de la Inversión en Educación para distintos años y Niveles Escolares en Monterrey ". Tesis, Fac. de Economía. U.A.N.L. Monterrey, N.L. 1972.
- Nivel y Formación de los Recursos Humanos en el Área Metropolitana de Monterrey, Tesis, Fac. de Economía. U.A.N.L. Monterrey, N.L. 1967.
- Investment in Human Capital. Economics of Education, ed. M. Blaug, Penguin Modern Books. 1968.
- Valor Económico de la Educación. U.T.H.E.A. Series en Educación. México. 1968.
- " La Planeación de la Educación Superior ". Tesis, Fac. de Economía. U.A.N.L. Monterrey, N.L. 1970.
- " External Effects of Investment in Education ". Economics of Education, ed. M. Blaug, Penguin Modern Books. 1968.

O.N.U.

Pautas para la evaluación de Proyectos.

O.E.C.D.

" Education, Human Resources and Development in Argentina ". 1967.

U.A.N.L.

Presupuesto por Programas. 1978.
H. Comisión de Hacienda.

U.N.E.S.C.O.

Perspectivas. Revista Trimestral de Educación.

Vol. V, No. 3, 1975

Vol. V, No. 1, 1975

Vol. IV, No. 4, 1974

Vol. VI, No. 1, 1976

U.A.N.L.

Universidad en Cifras. Planeación Universitaria. 1977.

EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN MEXICO*

Héctor López Leal.

INTRODUCCION

El interés en el impuesto al valor agregado (IVA) en nuestro país ha renacido por la decisión del Gobierno Federal, de llevar a cabo una reforma al actual sistema tributario.

La importancia de la introducción del IVA, es que permite superar las distorsiones -ampliamente reconocidas- de la imposición general a las ventas tipo "cascada" (Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles) y, además, porque abre la posibilidad de disminuir la evasión y de mejorar la elasticidad ingreso del sistema tributario mexicano.

El ensayo lo hemos dividido en tres partes: en la primera, haremos una presentación teórica del IVA; en la segunda, una descripción de las principales características del IVA mexicano; y en la tercera, analizaremos los posibles efectos económicos del impuesto.

* Resumen de la Tesis que en opción al Título de Licenciado en Economía presentó el autor, en Octubre de 1978, en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

I. LA NATURALEZA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

A. Los Impuestos a las Ventas.

Una de las características del impuesto a las ventas es que se puede presentar en diferentes formas, y cada una de éstas trae consigo diferentes implicaciones económicas por el hecho de que producen un impacto diferente sobre el nivel de precios, la distribución de la carga fiscal, etc.

De acuerdo a la clasificación que ofrece L. Johansen ^{1/} los impuestos a las ventas pueden clasificarse en dos grandes grupos:

1. Impuestos de Etapa Múltiple.

- a) Sobre el valor total de la transacción
- b) Sobre el valor agregado

2. Impuestos de Etapa Unica.

El impuesto de etapa múltiple sobre el valor total de la transacción, conocido también como impuesto tipo-cascada ^{2/} grava las ventas de bienes y servicios que realizan las empresas. Se le llama de etapa múltiple porque el impuesto se aplica en cada una de las etapas o transacciones por las que atraviesa un bien o servicio. Es de tipo-cascada porque el impuesto, al gravar el valor total de la transacción, produce efectos acumulativos en los precios.

^{1/} Leif Johansen, Economía Pública, Editorial Vives, Vives, Barcelona, 1970, pp. 244-255.

^{2/} A esta categoría pertenece el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

El IVA grava todas las ventas de bienes y servicios, pero a diferencia del anterior, solamente grava el valor agregado en cada transacción.

Los impuestos de etapa única, también llamados monofase, se establecen en una sola etapa del sistema distributivo. Puede ser al nivel del productor, del mayorista o minorista; el impuesto monofase que grava la venta al menudeo es considerado el "tipo ideal" de imposición a las ventas por su neutralidad.^{3/}

La principal desventaja que se le atribuye al impuesto tipo-cascada, consiste en que la carga nominal es diferente de la carga efectiva, y esta última es errática y difícil de precisar.^{4/}

La carga efectiva del impuesto aumenta a medida que se eleva el número de etapas por las que tiene que atravesar un bien, y en la medida que el valor agregado de un bien se genere principalmente en las etapas iniciales del proceso de producción, la carga efectiva del impuesto será mayor cuando el bien llegue a las manos del consumidor. Por estas razones, es difícil saber con exactitud la carga efectiva de un impuesto tipo-cascada, aún para productos iguales.

Resulta claro que en el caso de un impuesto tipo-cascada se crean incentivos artificiales a la integración vertical de las empresas. Si una empresa se integra verticalmente y realiza el ciclo de producción y distribución de un bien internamente, pagaría el impuesto sólo

^{3/} Un impuesto es neutral cuando no introduce distorsiones en precios relativos que alteren las decisiones de los agentes de la economía (consumidores y productores).

^{4/} La carga nominal es la tasa estatuida del impuesto; mientras que la carga efectiva, es la que realmente paga el consumidor final del bien.

en la etapa que corresponde a la venta al consumidor, mejorando de esta manera su posición en el mercado.

Este tipo de distorsiones en la asignación de los recursos han hecho que el impuesto tipo-cascada sea despreciado por los estudiosos de las finanzas públicas. Uno de ellos sostiene que: "... el impuesto tiene tantas desventajas que su uso continuo, al menos a tasas que produzcan una recaudación sustancial, es intolerable en términos de eficiencia, desarrollo económico óptimo y equidad ...(los defectos)... son tan serios y conducen a tantas quejas, que el gravamen es inaceptable como fuente de ingresos fiscales para cualquier país.^{5/}

El impuesto monofase al menudeo y el IVA son equivalentes en sus efectos; en ambos casos la carga efectiva del impuesto es igual a la carga nominal, y como la carga efectiva es independiente del número de transacciones por las que atraviesa un bien, las empresas integradas y las no integradas reciben igual tratamiento.

El impuesto monofase al menudeo y el IVA son considerados como formas más puras de imposición^{6/} frente al burdo impuesto tipo-cascada.

La razón de que en México se prefiera al IVA en vez del impuesto

^{5/} J.F. Due, *Indirect Taxation in Developing Economies*, The Johns Hopkins Press, Baltimore and London, 1979, pp. 121 y 123.

^{6/} "Son puras aquellas (formas de imposición) cuya incidencia sobre el precio final de una tasa general y uniforme permanece igual en todos los casos, y en paridad a la tasa formal del impuesto; y se produce cuando el mecanismo del tributo evita cualquier salto de la imposición, así como cualquier doble imposición. Pertenecen a este grupo el impuesto al valor agregado y el impuesto monofase que afecta al producto o al servicio en el momento en que es adquirido por el consumidor final". C. Cosciani, *El Impuesto al Valor Agregado*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1969, p. 5.

monofase para reemplazar al impuesto tipo-cascada se basa esencialmente en razones de tipo administrativo. La principal desventaja que presenta el impuesto monofase al nivel del consumidor, es de que para que tenga éxito, requiere honestidad de parte de los causantes porque es fácil de evadir. Esta desventaja es muy importante si tomamos en cuenta que algunos funcionarios han declarado que la evasión del impuesto sobre ingresos mercantiles es de más de un 50%^{7/}; por lo que en este contexto, un impuesto que pueda aumentar potencialmente la evasión no es recomendable.

El IVA ofrece en principio las mismas ventajas —en cuanto a neutralidad— que el impuesto monofase al menudeo y puede generar la misma recaudación a tasas similares. Pero cuando al IVA se le diseña adecuadamente se puede establecer un mecanismo de autocontrol de los mismos causantes, lo que reduciría sustancialmente la evasión.^{8/}

^{7/} Alberto Esquivel Vial, Impuesto al Valor Agregado: Consideraciones Teóricas, Prácticas y Algunas Implicaciones para el Caso de México. Tesis, U.A.N.L., Diciembre 1971, p. 10.

^{8/} Para una discusión más amplia sobre el IVA y el impuesto monofase y otras formas alternativas de imposición, se recomienda la lectura de: J.F. Due, "The Case for the Use of the Retail form of Sales Tax in Preference to the Value Added Tax", en Broad-Based Taxes, R. A. Musgrave, ed., The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1973; Lent, G.E., Casangera, M. and Guerard, M., "The Value Added Tax in Developing Countries", I.M.F. Staff Papers, July 1973, pp. 318-78; Shoup, C.S., "Factors Bearing on an Assumed Choice Between a Federal Retail Sales Tax and a Federal Value Added-Tax", en R.A. Musgrave, Op.Cit; Baer, D.E., "The Retail Sales Tax in a Developing Country: Costa Rica and Honduras", National Tax Journal, Dic. 1971.

DIAGRAMA I

MÉTODOS PARA COMPUTAR UN IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

1. Método de Adición

a) Sistema de Base Efectiva

2. Método de Sustracción

b) Sistema de Base Financiera

i) Sistema de Base
Contra Base

ii) Sistema de Impuesto
Contra Impuesto

B. Métodos Alternativos para Aplicar un Impuesto sobre el Valor Agregado.

Son dos los métodos que existen para computar un IVA (ver el Diagrama I):

1. El método de adición: en este método el valor agregado de una empresa se define como la sumatoria de los pagos a los factores de la producción (sueldos, salarios, intereses, rentas y utilidades). Una vez obtenido el valor agregado se le aplica la tasa del impuesto para saber el monto total del mismo.
2. El método de sustracción, el cual presenta dos variantes:
 - a) El sistema de base efectiva; "...el valor agregado se establece por diferencia entre la producción del período considerado, menos el valor de los insumos incorporados a esa producción, lo que exige tener en cuenta los sistemas de inventarios, su composición y valoración, y la atribución de costos...^{9/}.
 - b) El sistema de base financiera: este método es mucho más sencillo ya que basta considerar las ventas y compras efectuadas en un período determinado.
 Por eso se prefiere este método porque facilita el desarrollo de oposición de intereses entre causantes y el establecimiento de controles cruzados, lo que reduce la evasión (es la única técnica que permite esto). El sistema de base financiera se presenta en dos modalidades:^{10/}

^{9/} Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) "Impuesto General a las Ventas: Estructura Formal y Funcional Tipo", Quinta Reunión de Directores de Tributación Interna, 16-20 de Julio 1973, Quito Ecuador, p. 15.

^{10/} Estas dos modalidades son equivalentes sólo cuando el gravamen se aplica a tasa única y siempre que en el sistema de base contra ba se no se permita la deducción de compras de insumos exentos.

- i) Sistema de base contra base: para determinar el monto de impuestos a pagar se resta del monto de las ventas las adquisiciones efectuadas en el período en el que aquellas se realizaron, aplicándose sobre la diferencia la tasa del impuesto.
- ii) Sistema de impuesto contra impuesto: "... Se determina la obligación tributaria por diferencia entre un débito fiscal, que resulta de aplicar la tasa del impuesto sobre el monto de ventas, y un crédito fiscal que se otorga al contribuyente por el impuesto cargado en las adquisiciones que efectuó en el mismo período..." ^{11/}.

Este último sistema es el más sencillo de todos desde un punto de vista administrativo, ya que elimina los problemas de definición de bienes de capital, depreciación y de los sistemas de inventario, y como consecuencia de esto evita la necesidad de definir previamente el valor agregado de la empresa. Además, se genera una oposición de intereses entre los causantes y facilita la traslación del impuesto.

Este sistema de base financiera "impuesto contra impuesto" es más conocido con el nombre de "método de crédito del impuesto" o simplemente "método de crédito" y así es como lo llamaremos de aquí en adelante. ^{12/}

^{11/} ALALC, *op.cit.*, p. 16.

^{12/} El método de crédito es el que ha sido utilizado por los países que han establecido el IVA.

C. La Base del Impuesto al Valor Agregado

Atendiendo al tratamiento de los bienes de capital y concretamente en lo referente a la depreciación se han identificado tres bases para el IVA ^{12/}: base tipo-ingreso neto, base tipo-consumo y base tipo-producto bruto.

Estos conceptos se pueden precisar si seguimos las reglas que tendría que seguir una empresa individual, que utilice el método de sustracción para calcular su obligación fiscal. En la base tipo-ingreso neto, el IVA es un impuesto sobre el total de las ventas netas menos las compras corrientes y la depreciación de los activos de la empresa. En la base tipo-consumo, el IVA es un impuesto sobre el total de la diferencia entre las ventas netas menos las compras totales; en este caso la empresa no tiene que distinguir entre compras corrientes y compras de bienes de capital. Esto equivale a permitir una deducción por depreciación instantánea de los bienes de capital adquiridos.

Por último, en la base tipo-ingreso bruto, el IVA es un impuesto sobre el total de la diferencia entre las ventas netas y las compras corrientes. En esta situación los bienes de capital quedan gravados y no se permite a la empresa ninguna deducción por depreciación. ^{13/}

Los tres tipos de base a nivel agregado, se relacionan con tres conceptos de las cuentas nacionales:

- a) El IVA tipo-ingreso neto tiene como base al Ingreso Nacional.
- b) El IVA tipo-consumo tiene como base al Consumo Personal.
- c) El IVA tipo-producto bruto tiene como base al Producto Nacional Bruto.

^{13/} Para una discusión más estricta de estos conceptos se sugiere: C. K. Sullivan, *The Tax on Value Added*, Columbia University Press, New York, 1966, chapter 5; y W.H. Oakland, "The Theory of the Value-Added Tax: a Comparison of Tax Bases", *National Tax Journal*, Julio 1967, pp. 119-136.

D. El Impuesto al Valor Agregado en el Comercio Internacional.

Tratándose de los impuestos a las ventas en el comercio internacional existen dos principios de imposición; el principio de origen y el principio de destino. En el primero, los bienes y servicios son gravados en el lugar o país en que se producen, sin importar si los bienes o servicios producidos van a ser consumidos en el país o exportados, las importaciones al no ser producidas en el país quedan exentas; en el segundo, los bienes o servicios son gravados en el lugar donde se consumen o donde se venden al consumidor final, sin importar el lugar en que fueron producidos, de esta manera, las exportaciones quedan exentas y las importaciones son gravadas.

Los países que han establecido el IVA han seguido el principio de destino. La efectividad de este principio radica en los ajustes de frontera que deben hacerse ^{14/}.

Como ya mencionamos, las exportaciones quedan exentas, lo cual implica que las autoridades fiscales deben reembolsar al exportador el IVA que haya pagado en la adquisición de bienes o servicios necesarios para producir el bien exportado. Por otro lado, las importaciones deben ser gravadas en el momento de ser introducidas al país a tasas iguales a las que se aplican a productos nacionales similares. De aquí se deduce, que el IVA que sigue este principio es neutral en tanto que no discrimina en contra ni de las importaciones ni de las exportaciones.

Con el IVA calculado por el método de crédito, es posible conocer con exactitud la carga del impuesto en cualquier etapa en que se encuentre un producto, de ahí que los ajustes de frontera mencionados se pueden hacer con bastante precisión. Esta ventaja explica en parte la aceptación del método de crédito por los países que han implantado el IVA.

^{14/} Estos ajustes de frontera por acuerdos internacionales sólo son permitidos para los impuestos indirectos.

E. Argumentos en pro del IVA.

La eliminación del impuesto tipo-cascada que en México lleva por nombre Impuesto sobre Ingresos Mercantiles y la implantación del IVA debe entenderse como una superación o perfeccionamiento en la manera de recaudar el impuesto a las ventas.

Como afirma F. Forte^{15/} son tres los principales argumentos que respaldan al IVA tipo-consumo^{16/}: (1) con este tipo de impuesto se minimizan los efectos discriminatorios de la imposición tipo-cascada y se aumenta la eficiencia en la asignación de los recursos; (2) se favorece el crecimiento económico; (3) se favorece el mejoramiento de la balanza de pagos. En el caso de México podemos agregar un argumento más; (4) la experiencia mexicana con el impuesto sobre ingresos mercantiles indudablemente que facilitará la administración de un IVA.^{17/}

Una cita de un artículo de J.F. Due escrito en 1972, es de utilidad para resumir los defectos del impuesto tipo-cascada: "Este impuesto está siendo abandonado rápidamente por los países de la Comunidad Económica Europea. ...Las objeciones son ahora bien conocidas. El impuesto favorece a las empresas integradas tanto en la manufactura como la distribución dando un incentivo artificial a los productores para producir sus propias partes y materiales en lugar de comprarlas a empresas especializadas independientes y para eliminar eslabones independientes en los canales de distribución vendiéndose directamente a

^{15/} Francesco Forte, "On the Feasibility of a Truly General Value Added Tax: Some Reflexions on the French Experience", National Tax Journal, Dic. 1966, pp. 337-367

^{16/} De aquí en adelante hablaremos del impuesto sobre el valor agregado entendiendo que es del tipo-consumo.

^{17/} El impuesto sobre ingresos mercantiles ha existido en México desde el 1o. de Enero de 1948.

los detallistas. El resultado es una gran queja de las empresas no integradas y pérdida de eficiencia en el uso de recursos en la producción, un crecimiento económico más lento y un trato desigual a los dueños de las empresas no integradas que se ven obligadas a salirse del mercado o a absorber el impuesto"^{18/}.

El IVA favorece el crecimiento económico en cuanto que deja libres del impuesto a los bienes de capital. R. Calle Saiz^{19/} al comentar un artículo de M. Lauré afirma que el impuesto favoreció al aumento de las inversiones y el desarrollo técnico en la economía francesa.

La imposición tipo-cascada crea situaciones desfavorables a la balanza de pagos. Comunmente los países buscan dar un trato favorable a sus exportaciones dejándolas exentas del impuesto tipo-cascada; tal objetivo sólo se logra a medias porque no es posible conocer con exactitud la carga real del impuesto. De hecho, los sistemas de devolución creados se basan en estimaciones promedio, lo que implica que la devolución de impuestos puede ser mayor o menor que lo que realmente corresponde. Esta incertidumbre se elimina con un IVA porque permite conocer con exactitud la carga del impuesto.

De esta manera, al corregirse los errores de la imposición tipo-cascada y al perfeccionarse el sistema de devolución de impuestos a las exportaciones, el IVA favorecerá en el largo plazo el aumento de las exportaciones y por ende el mejoramiento de la balanza de pagos.

^{18/} John F. Due, "Alternative Forms of Sales Taxation for a Developing Country" en Readings of Taxation in Developing Countries, R. Bird and O. Oldman ed., The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1975, p. 312.

^{19/} R. Calle Saiz, El Impuesto Sobre el Valor Añadido, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1969.

Tal es el caso de Francia ^{20/} y tal es el resultado que se espera para México en caso de que adopte el IVA ^{21/}.

^{20/} R. Calle Saiz, op. cit. p. 241.

^{21/} "El cambio en México del impuesto sobre ingresos brutos en cascada al impuesto sobre el valor agregado tendrá ventajas substanciales a largo plazo, no solamente al permitir una mayor eficiencia en la economía doméstica eliminando los efectos de distorsión del impuesto sobre ingresos brutos, sino también permitiéndole al país obtener mayores beneficios de sus varias ventajas comparativas en el comercio exterior, especialmente con los Estados Unidos", John F. Due, "Implicaciones para el Comercio entre México y los Estados Unidos de llevarse a cabo un cambio del Impuesto sobre Ingresos Brutos en Cascada al Impuesto al Valor Agregado en México", mimeo.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

A. Objeto del Impuesto.

El artículo 1o. establece que el impuesto gravará las siguientes transacciones que se efectúen en territorio nacional en todas las etapas de producción y distribución de los bienes y servicios:

- i) La enajenación de bienes.
- ii) La prestación de servicios.
- iii) El uso o goce temporal de bienes.
- iv) La importación de bienes o servicios.

i) Para los efectos de esta Ley se entiende por enajenación (Art. 8):

- a) Toda transmisión de propiedad de bienes.
- b) La venta con reserva de dominio.
- c) Las adjudicaciones, aún cuando se realicen a favor del acreedor.
- d) El fideicomiso que deba considerarse como enajenación de bienes, en los términos del Código Fiscal de la Federación.
- e) El faltante de bienes en los inventarios de las empresas. Salvo pruebas en contrario.

ii) Por la prestación de servicios se entiende (Art. 14):

- a) La prestación de obligaciones de hacer que realice una persona a favor de otra, cualquiera que sea el acto que le de origen y el nombre o clasificación que a dicho acto le den otras Leyes.

- b) El transporte de personas o bienes.
- c) El seguro, el reaseguro, el afianciamiento y reafianciamiento.
- d) La comisión, la mediación, la representación, la agencia, la consignación y la distribución.
- e) La asistencia técnica y la transferencia de tecnología.
- f) Toda actividad o abstención de una persona realizada en beneficio de otra.

iii) Art. 19: "Para los efectos de esta Ley se entiende por uso o goce temporal de bienes, el arrendamiento, el usufructo y cualquier otro acto, independientemente de la forma jurídica que al efecto se utilice, por el que una persona permita a otra usar o gozar temporalmente bienes tangibles, a cambio de una contraprestación".

iv) Las importaciones quedan definidas de la siguiente manera (Art. 24):

- a) La introducción al país de bienes extranjeros.
- b) La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.
- c) El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país.
- d) El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiere efectuado en el extranjero.
- e) El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el Art. 14, cuando se presten por no residentes en el país. Salvo el transporte internacional.

B. Sujeto del Impuesto.

Se consideran sujetos del impuesto a las personas que realicen las actividades que queden dentro del objeto del impuesto. En la Ley no se hace la aclaración que son sujetos del impuesto las personas que realicen las actividades gravadas de una manera habitual o independiente y con o sin fines de lucro. Esto es necesario para dejar claro que lo que se intenta gravar es el consumo, independientemente de la naturaleza o fin que persiga cada transacción. Sin embargo, queda expresamente aclarado que los causantes trasladarán el impuesto a quien adquiera los bienes o servicios, incluyendo a la Federación, el Distrito Federal, los Estados, los Municipios, los organismos y empresas estatales. Este hecho que en principio equivale a que el Gobierno se cambie el dinero de una bolsa a otra, es necesario para una mejor administración del impuesto.

Por ejemplo, al quedar gravadas las empresas estatales que compiten en el mercado con empresas privadas se asegura un trato igual a ambos tipos de empresas.

C. La Tasa del Impuesto.

La autoridades mexicanas decidieron establecer el IVA con una tasa única de 10% para el interior del país y en la franja fronteriza y zona libre la tasa será de 6% (siempre que la entrega de bienes o la prestación de servicios se lleve a cabo en esas regiones).

De esta manera México es de los pocos países que han adoptado el IVA con una sola tasa, la mayoría han decidido establecer un sistema de tasas múltiples en donde generalmente se sigue el criterio de gravar a una tasa elevada aquellos bienes considerados de lujo, a tasas reducidas los bienes de primera necesidad (muchos de los cuales quedan exentos), y a una tasa general o normal a los bienes que quedan entre los dos grupos de bienes antes mencionados.

Entre las ventajas que hay de adoptar una tasa única tenemos las siguientes: en primer lugar se simplifica grandemente la administración del impuesto para el gobierno federal y al mismo tiempo facilita el entendimiento del impuesto por parte de los causantes al simplificarse el registro contable; es obvio también que al reducirse los problemas de administración se reduce el costo de administrar el impuesto para los causantes y para las autoridades fiscales; una tasa única favorece la neutralidad del impuesto en el sentido de que las decisiones de los productores y consumidores no van a ser afectadas por el impuesto ya que no se alteran los precios relativos de los bienes y servicios.

La tasa del impuesto se aplicará sobre el valor de la transacción definido como el precio pactado más cualquier concepto que afecte la transacción; es decir, otros impuestos con excepción del propio impuesto al valor agregado, derechos, fletes, seguros, envase, gastos de transporte, intereses, penas convencionales o cualquier otro concepto (Arts. 12, 18, 23 y 27).

El impuesto se causará en cualquiera de los supuestos siguientes: a) se haga entrega del bien o se inicie la prestación del servicio; b) se pague parcial o totalmente el precio; c) se expida el documento que ampare la enajenación, la prestación del servicio, o el arrendamiento de un bien; y d) en el momento en que se disponga el bien o servicio para el autoconsumo (Arts. 11, 17, y 22).

En el caso de las importaciones se sigue un criterio similar para calcular el impuesto; el valor que se utilizará será aquel que sirva para calcular el impuesto general de importación sumándole dicho impuesto y cualquier otro que se tenga que pagar con motivo de la importación (Art. 27).

D. Las Exenciones.

Uno de los argumentos más favorable del IVA se basa en su neutra lidad. Tal neutralidad requiere que el impuesto sea universal, es de cir, que se aplique sobre todos los bienes y servicios que se inter cambien en la economía, en todas las etapas de producción y a todos los sectores económicos. Sólo así es posible alcanzar las ventajas de un IVA. Por esta razón, en el IVA mexicano se ha hecho un esfuerzo por mantener al mínimo el número de exenciones.

Entre las principales exenciones están las siguientes: la venta de productos del campo y marítimos cuando se vendan en su estado natu ral y no se consuman en el lugar donde se venden; productos de primera necesidad (leche, huevos, tortillas, pan, etc.); la venta, impresión, alquiler e importación de libros, periódicos y revistas; el sector fi nanciero y las actividades relacionadas con él, como la venta de valo res, compañías de seguros, agentes de bolsa, corredores de valores; las exportaciones de bienes y servicios; el transporte público en el área urbana y suburbana; la enseñanza pública; y la renta de inmuebles para casa-habitación.

E. Las Deducciones.

Se propone calcular el impuesto por el método de crédito, por lo que las empresas podrán deducir del impuesto adeudado por sus ventas en un período determinado el impuesto al valor agregado que hayan pa gado en la adquisición de bienes y servicios necesarios para su proce so de producción en el mismo período. El impuesto no será deducible cuando los bienes y servicios hayan sido utilizados para fines ajenos a la empresa. Tampoco será deducible el que se haya pagado en la ad quisición de bienes o servicios que hayan sido usados para la elabora ción de bienes o servicios exentos. En el caso de empresas que elaboren

bienes y servicios exentos y gravables, se procederá a hacer una estimación por medio del método de prorrateo.

Las empresas nuevas que llevan a cabo grandes gastos de inversión ^{22/} (sobre los cuales pagan el impuesto al valor agregado) tienen que pasar por una etapa de organización durante la cual no producen nada y al no efectuar ventas tendrán un saldo a su favor al hacer la declaración del impuesto. En este caso, dicho saldo se acreditará contra el impuesto que se cause en los meses siguientes hasta agotarse. O bien, solicitar su devolución.

El empleo de facturas facilita la traslación del impuesto y reducen la evasión del mismo ^{23/} y para que el sistema de deducciones del impuesto funcione correctamente es necesario el empleo de facturas en cada una de las transacciones que realizan las empresas, de ahí, que todas las deducciones que exija una empresa deberán estar debidamente comprobadas. Las empresas están obligadas a expedir o a exigir factura en cada una de las transacciones, donde se anote por separado el monto del impuesto que corresponde a cada transacción.

^{22/} El argumento es válido para las empresas ya establecidas que en un momento dado realicen un plan de expansión.

^{23/} "La oposición de intereses entre contribuyentes constituye un obstáculo para la evasión, en el sentido de que todo empresario tiene interés en demostrar y, por lo tanto, contabilizar, todas las adquisiciones realizadas para aumentar al máximo las sumas deducibles, reduciéndose el estímulo a efectuar compras sin factura".
C. Cosciani, op. cit. p. 12.

f. Regímenes Especiales.

Los causantes menores por razones administrativas deben estar sujetos a un régimen especial. Se propone que las autoridades hagan una estimación de las operaciones futuras de los causantes cuyos ingresos totales, en el último año de calendario, no excedan de un millón y medio de pesos. Sobre la estimación se obtendrá el impuesto a pagar sobre el cual se podrán hacer las deducciones comprobables.

En general podemos afirmar que el IVA mexicano grava la enajenación de bienes y la prestación de servicios, que responde al principio de imposición indirecta a las personas, ya que pretende gravar el consumo final doméstico y por consecuencia en el comercio internacional sigue el principio de destino.

III. EFECTOS ECONOMICOS DE LA INTRODUCCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN MEXICO.

Existe un gran interés por saber cuáles serán los efectos que traerá consigo la eliminación del impuesto tipo-cascada por el IVA. Las posibles implicaciones del cambio de impuestos que atraen más la atención son las relacionadas con el nivel de precios, la inversión, el ahorro, la distribución del ingreso, la balanza de pagos, la recaudación y la eficiencia.

Es sumamente difícil tratar de aislar los efectos del cambio de impuestos cuando existen otras variables que influyen en el resultado final, como la política monetaria que siga el país, la actitud que adopten los productores y trabajadores ante el cambio, etc. El análisis del impacto se complica más si tomamos en cuenta que el gobierno mexicano intenta introducir el IVA junto con una reforma que alterará la estructura de impuestos tanto directos como indirectos. En este último contexto, no es difícil sino imposible aislar los efectos de un sólo impuesto.

En las siguientes páginas supondremos que sólo se elimina el impuesto sobre ingresos mercantiles y algunos impuestos especiales por el IVA.

Al analizar los efectos del IVA es muy importante recalcar los supuestos que se hacen respecto a la traslación del mismo. Si suponemos que el impuesto es trasladado totalmente a los consumidores estaremos hablando de un impuesto a las ventas; si en cambio el impuesto es absorbido por las empresas, entonces, el impuesto recaerá sobre los salarios y utilidades, y estaremos hablando de un impuesto al ingreso de los factores de la producción.

Teóricamente, la incidencia del impuesto entre productores y

consumidores, dependerá de la elasticidad precio de la demanda y oferta del producto. En el caso límite de que la demanda sea perfectamente elástica el impuesto será pagado por los productores ^{24/}, y cuando la oferta es completamente elástica, serán los consumidores quienes cubran el impuesto. Otro factor importante se encuentra en la política monetaria y fiscal que se aplique en el momento de implantar el IVA.

Para simplificar el análisis suponemos que el IVA va a ser trasladado a los consumidores, y lo mismo para el actual Impuesto sobre Ingresos Mercantiles. De esta manera podemos pasar a ver los efectos del IVA.

A. Sobre los Precios.

Los cambios de los precios son los que más atraen la atención no sólo a los economistas, sino también al gobierno y al público en general, porque "Los efectos definitivos de un impuesto dependen de su impacto inicial en cambiar los precios relativos y en como la gente responde a esos cambios" ^{25/}.

En el caso de México es de esperarse que se genere un aumento de precios por tres razones principalmente:

- a) El IVA como se presentó en la Ley de Impuesto al Valor Agregado, - tiene una cobertura más amplia que el impuesto sobre ingresos mer

^{24/} En este caso el impuesto recaerá sobre el trabajo y capital. Dependiendo de la elasticidad de demanda y oferta de los factores, el impuesto afectará más a un factor que a otro.

^{25/} N.B. Ture, "Economics of the Value Added Tax", en Ch. E. McLure and N.B. Ture, Value Added Tax: Two Views, American Enterprise Institute for Policy Research, Washington D.C., 1972, p. 80.

cantiles porque en primer lugar utiliza un concepto de enajenación más amplio. El Art. 4 del impuesto sobre ingresos mercantiles, dice que "se considera como enajenación toda traslación de dominio de carácter mercantil por la cual se percibe un ingreso". Este concepto de enajenación que se apega al concepto popular de venta, que el IVA rechaza para incluir transacciones que no necesariamente generan un ingreso monetario para quien traslada el bien. En segundo lugar, el IVA gravará otras actividades que ahora están exentas o sujetas a impuestos especiales.

- b) El IVA disminuirá las ventajas de la integración vertical de las empresas, y entre mayor sea dicha integración, mayor será el aumento de precios que traiga el cambio de impuestos. Teóricamente, se puede demostrar que los productos de empresas integradas verticalmente tienen mayores posibilidades de experimentar aumentos en sus precios. Por otro lado, en el caso de empresas no integradas el precio de sus productos puede aumentar o disminuir dependiendo del número de etapas por las que atraviesan los productores, o de la manera en que se genera el valor agregado de los mismos a lo largo de su ciclo de producción.
- c) La tasa del impuesto es muy importante para el futuro comportamiento del nivel de precios. En teoría, si se escoge una tasa que mantenga la recaudación constante no debe haber un aumento en el nivel general de precios, ya que los incrementos de precios en unos productores deben ser compensados por disminuciones en otros. Sin embargo, eso supone una conducta ideal de los productores y consumidores. Las autoridades mexicanas han decidido establecer el IVA con una tasa única de 10%, la cual, según sus propias estimaciones es aproximadamente equivalente al sistema de tasas múltiples del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

No obstante, puede esperarse que la recaudación del IVA sea mayor si se considera que una de las ventajas del impuesto es que reduce la evasión.

Una misión del Fondo Monetario Internacional estimó que una tasa de 10% produciría un aumento en el nivel de precios de 2.8% ^{26/}. Pero en esta estimación no se toma en cuenta, por lo difícil que son de cuantificar, los dos primeros puntos anteriores y se hacen supuestos especiales sobre la cobertura del impuesto (es decir, bienes gravados y exentos) que no coinciden con el proyecto que presenta una cobertura más amplia, y por ello cabe esperar que el aumento de precios sea ligeramente mayor ^{27/}. Esto puede ser contrarrestado si el gobierno antes de efectuar el cambio de impuestos organiza una campaña publicitaria para dar a conocer al público y a las empresas, la naturaleza del impuesto.

En dicha campaña se deben destacar dos cosas; primero, que se trata de un impuesto al consumo; y segundo, que las empresas están autorizadas para trasladar el impuesto a los consumidores, aún sobre los precios oficiales. Los consumidores deben saber lo anterior para exigir que el aumento de precios cuando mucho sea igual a la tasa del impuesto en cada producto.

^{26/} A.A. Tait and P. Radó, "Report on the Proposed Value Added Tax (Impuesto al Valor Agregado) in México", IMF Fiscal Affairs Department, August 1977.

^{27/} Si consideramos que nuestro país tiene tasas de inflación del 15% anual, el hecho de que el IVA aumente la tasa de inflación en 3 puntos porcentuales no acelerará significativamente el ritmo de la inflación.

B. Sobre el Ahorro e Inversión.

Es sumamente conocido que dentro de la mecánica del IVA tipo-consumo, las empresas están autorizadas a deducir el impuesto que hayan pagado al adquirir sus bienes de capital, y, por lo tanto, éstos que dan exentos. De donde se deduce que se fomenta la inversión.

Con el impuesto sobre ingresos mercantiles los bienes de capital son gravados dos veces, primero cuando se compran y segundo por los servicios que prestan en la producción, los cuales se reflejan en la formación de precios.

Con el IVA tipo-consumo se evita esta doble imposición a los bienes de capital porque se grava sólo el pago a los servicios que éste presta.

Así, sólo la compra de bienes de capital queda exenta. No obstante, el impuesto favorece la inversión de empresas, ya que sólo ellas están autorizadas a deducir el impuesto que pagan en sus compras de bienes de capital.

La eliminación del impuesto tipo-cascada afectará la asignación de recursos de dos maneras:

- a) Aunque la eliminación del impuesto sobre ingresos mercantiles por el IVA no altere el nivel de precios, es seguro que producirá cambios en los precios relativos de los productos, porque con el cambio de impuestos los precios de los bienes no cambiarán todos en la misma proporción, algunos variarán en mayor medida que otros. Lo importante es que estos cambios harán que los consumidores ajusten su demanda por los diferentes bienes que solicitan. Estos dos efectos sumados producirán un efecto difícil de predecir sobre la asignación de recursos.

- b) La introducción del IVA eliminará el incentivo artificial a la integración vertical. Las empresas integradas verticalmente verán disminuída su posición competitiva que ahora gozan gracias al impuesto tipo-cascada. Por otro lado, las empresas no integradas mejoran su posición competitiva al eliminarse los obstáculos que les imponía el impuesto tipo-cascada. El resultado será un mejoramiento en la asignación de los recur_sos a largo plazo.

C. Sobre la Distribución del Ingreso.

Se critica al IVA al igual que a los demás impuestos indirectos de ser regresivo.

Para contrarrestar la regresividad del impuesto se pueden hacer varias cosas:

- a) Se puede introducir el impuesto con varias tasas diferenciales, gravando a tasas más altas aquellos bienes y servicios considerados como de consumo suntuario y gravando a tasas reducidas los bienes y servicios de consumo popular. Se debe tener cui_dado en no establecer un número excesivo de tasas diferenciales porque se perderían algunas de las ventajas del impuesto al valor agregado.
- b) Se pueden elaborar cambios en otros impuestos, principalmente en la estructura del impuesto personal sobre el ingreso. La reforma puede adoptar varias formas, ya sea que se incrementen las tasas del impuesto sobre la renta que se aplican a los gru_pos de ingreso más altos, o bien disminuyendo las tasas que corresponden a los grupos de bajos ingresos. En cualquiera de los dos casos se debe de idear un mecanismo de transferencia

a los grupos que actualmente no están sujetos al impuesto sobre el ingreso. Una ventaja de esto es que al mismo tiempo que se dan pasos para aumentar la progresividad del sistema fiscal en su conjunto no se interfiere en el mecanismo de operación del IVA conservándose así sus ventajas.

- c) Un problema serio que se presentaría en la alternativa anterior sería el diseño del mecanismo de transferencia hacia los grupos no sujetos al impuesto sobre la renta, debido a que este grupo es muy numeroso en México. No obstante, podríamos pensar en una transferencia indirecta a través del gasto público.

El gobierno puede utilizar su gasto, y de hecho lo utiliza, como instrumento de distribución del ingreso, y en la medida que los beneficios del gasto público sean recibidos principalmente por las familias de bajos ingresos, éstas serían compensadas por la regresividad del IVA.

- d) Como alternativa al inicio a, está el establecer impuestos especiales en lugar de un sistema de tasas múltiples. Así podríamos elevar la carga fiscal a los bienes de consumo suntuario sin afectar el funcionamiento del IVA.

Ya que el gobierno mexicano desea establecer el impuesto con una tasa única, podría recurrir a cualquiera de las tres últimas alternativas anteriores para contrarrestar la regresividad del gravamen.

No debemos olvidar que no importa tener un impuesto regresivo mientras el sistema fiscal en su conjunto sea progresivo. Tampoco debemos olvidar que el actual impuesto sobre ingresos mercantiles es también regresivo y quizás sea más regresivo que el impuesto al valor agregado ya que por lo general los productos que llegan a las familias

de bajos ingresos son los que pasan por un mayor número de intermediarios por lo que llegan, a esas familias, con una carga fiscal mayor y por ende a un precio más alto.

D. Sobre la Balanza de Pagos.

En este punto los defensores del IVA encuentran una de sus principales ventajas. Tratándose de un impuesto que pretende gravar el consumo doméstico, es necesario gravar a tasa cero las exportaciones y las importaciones a las mismas tasas en que se gravan los productos nacionales similares. El resultado de estos ajustes de frontera sería un mejoramiento de la balanza de pagos.

Sin embargo, hay tres argumentos que hacen que el que el efecto final sobre la balanza de pagos, al menos a corto plazo, sea incierto:

- a) El efecto favorable sobre la balanza de pagos podría verse mermado o incluso desaparecer si el nuevo impuesto provoca un aceleramiento en la tasa de inflación del país. Un aumento en el nivel de precios hace que nuestros productores sean más caros en el extranjero, y aunque la flotación de la moneda ayudaría a corregir el saldo comercial, se afectarían otros rubros en la balanza de pagos como los movimientos de capital.
- b) No podemos hablar de un efecto favorable sobre la balanza de pagos si no tomamos en cuenta las elasticidades de demanda de las importaciones y exportaciones 28/.

28/ Un interesante trabajo sobre este tema es el de Irma Martínez Jasso, Estimación de las Funciones de Importación para México (1960-1974); sus implicaciones en el Equilibrio Externo. U.A.N.L. Facultad de Economía, Junio de 1976.

En el caso de México tenemos unas importaciones especializadas o inelásticas, en 1978 un 80% de las importaciones son bienes de producción incluyendo materias primas auxiliares y bienes de inversión ^{29/}. Muchas de las industrias para seguir funcionando y desarrollándose necesitan continuar importando productos del exterior, de tal manera que el IVA no alteraría grandemente el patrón de importaciones.

Por otro lado, un 30% de nuestras exportaciones constituyen materias primas y productos primarios los cuales no se caracterizan por tener una demanda elástica ^{29/30/}.

Por lo tanto, podemos concluir que en la medida que nuestras importaciones y exportaciones sigan teniendo una demanda inelástica el IVA no podrá mejorar mucho la situación de la balanza de pagos.

- c) Por último, el actual mecanismo de devolución de impuestos comúnmente conocido con el nombre de CEDIS, que tendrá que ser eliminado con la aparición del IVA, es más que un mecanismo de devolución de impuestos, un sistema de subsidios a la exportación. Por lo que al eliminarse el sistema de CEDIS algunas empresas van a ver afectada su capacidad de exportación. Al no fomentarse la exportación artificialmente, vamos a exportar sólo aquellos productos que realmente pueden competir en el extranjero.

^{29/} Indicadores Económicos., Banco de México, S.A., Marzo 1979.

^{30/} Por productos primarios se entiende los que provienen de la agricultura, silvicultura, ganadería, apicultura y pesca.

E. Sobre la Recaudación.

Una de las preocupaciones más importantes del Gobierno Federal es encontrar nuevos medios que permitan una mayor transferencia de recursos hacia él, para facilitar el financiamiento de su gasto. El gasto público ha crecido en los últimos años en respuesta a la tesis de que el gobierno debe tomar un papel más activo en el desarrollo económico del país. El estado como promotor del desarrollo interviene en la economía y utiliza su gasto como herramienta principal para fomentar actividades que se consideran prioritarias. Sin embargo, recientemente se han agravado los problemas para financiar el gasto público porque dada la inelasticidad ingreso del sistema tributario ^{31/}, el estado tiene que recurrir a otras fuentes de financiamiento como son la emisión de dinero y la contratación de deuda en el interior o exterior del país ^{32/}.

En este contexto el IVA toma importancia si puede mejorar la elasticidad ingreso del sistema tributario mexicano, para reducir las presiones sobre el financiamiento del déficit.

El impuesto sobre ingresos mercantiles es inelástico, es decir, su recaudación aumenta en menor proporción que el aumento en el producto. Entre los problemas que originan esta inelasticidad del impuesto está el hecho de que los causantes han demostrado ser capaces para evadirlo. También, en la medida que las empresas se integran verticalmente disminuyen sus obligaciones con el fisco lo que va en detrimento

^{31/} Sobre este aspecto se recomienda un ensayo de Jesús Duque Mora, La Elasticidad Ingreso del Sistema Tributario Federal y su Importancia, U.A.N.L., Fac. de Economía, Enero de 1975.

^{32/} El problema de la inelasticidad del sistema tributario sólo lo mencionamos superficialmente pero ahí se encuentra un campo fértil para futuras investigaciones.

de la recaudación del impuesto; y por último, la cobertura del impuesto sobre ingresos mercantiles ha sido reducida por numerosas exenciones y porque ciertos productos son gravados con impuestos especiales.

El IVA no adolece de los anteriores defectos, como ya vimos, el IVA reduce la evasión ya que obliga a los causantes a vigilarse mutuamente; por otro lado, la recaudación del impuesto no se ve afectada si las empresas se integran verticalmente, y si a esto le agregamos que el IVA como se presenta en la ley tiene una cobertura más amplia que el impuesto sobre ingresos mercantiles podemos concluir que será más productivo, en términos de recaudación, que el impuesto sobre ingresos mercantiles.

La experiencia de otros países apoya esta conclusión; por ejemplo, en Brasil la recaudación con el IVA en 1967 fue un 54% mayor que la recaudación en 1966 proveniente de impuesto tipo-cascada. En términos reales el aumento en la recaudación con una inflación aproximada de 30% fue de un 17% ^{33/}. En Uruguay y Ecuador se presentó el mismo comportamiento.

Esta potencialidad del IVA de ser una fuente importante de recaudación es una razón que por si sola podría justificar su implantación en México. Este atributo del impuesto ha sido reconocido por varios autores como N. Kaldor ^{34/} y A.C. Harberger, quien incluso ha llegado a proponer la adopción del impuesto al valor agregado en los Estados Unidos ^{35/}.

^{33/} M. Guerard, "The Brazilian State Value-Added Tax", IMF Staff Papers, March 1973, pp. 125-126.

^{34/} N. Kaldor, Discussion on Vito Tanzi, "The Theory of Tax Structure Development and the Design of Tax Structure Policy for Industrialization" en D. Geithman ed., Fiscal Policy for Industrialization and Development in Latin America., The University Press of Florida, Gainesville, 1974, p. 75.

^{35/} A.C. Harberger, Taxation and Welfare, Little, Brown and Company, Boston, 1974, p. 241.

NUEVA MAESTRIA EN ECONOMIA

ESPECIALIDAD EN: ECONOMIA INDUSTRIAL

Alfredo Gómez Garza*

ANTECEDENTES.

Si bien nuestro país enfrenta múltiples y complejos problemas, las oportunidades que se avizoran son excelentes en cuanto que abren un gran potencial para la consecución de un sano y vigoroso desarrollo económico-social dentro de los vastos requerimientos de profesionales especializados que lo anterior implica, el del economista industrial es de fundamental importancia.

Con relación a este interesante campo de la economía, cabe apuntar que en México prevalece un estado aún muy incipiente de profesionistas suficientemente especializados y experimentados en la materia.

Estas consideraciones han influido significativamente en la decisión tomada por la Dirección de la Facultad, para diseñar e implementar óptimamente un Programa de Graduados en Economía Industrial.

Este se cimienta en la infraestructura educativa, y el prestigio que al paso del tiempo ha desarrollado la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León, lo que en conjunción con las bondades del proyecto, nos ha permitido vernos favorecidos por la valiosa cooperación de diversas instituciones públicas y privadas.

* El autor de este Programa es Jefe de la División de Estudios Superiores de la Facultad de Economía, de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Todo ello ha redundado en un programa sólidamente apoyado por un completo y competente profesorado, y con facilidades óptimas para el análisis e investigación de los diversos problemas que se presentan en el área.

OBJETIVOS.

El objetivo esencial de esta Maestría es:

Formar economistas, ampliamente calificados, para contender con los problemas y oportunidades que plantea la evolución y el desarrollo a futuro del sector industrial en México.

En la concepción de tal propósito, y plasmado en el contenido del Plan de Estudios, se contempla la problemática industrial tanto a nivel macroeconómica como desde el punto de vista de la Unidad industrial.

La incorporación de ambos aspectos permite una mejor y más amplia formación del estudiante, ya sea que su desempeño profesional en el futuro esté orientado al campo público o privado, a la academia, o bien hacia la investigación.

Se pretende que mediante el desarrollo del Programa, el estudiante llegue a:

1. Familiarizarse con los problemas económicos que enfrentan las sociedades modernas, y en particular la de nuestro país.
2. Conocer y aplicar el instrumental técnico disponible en el estudio de los problemas económicos contemporáneos.
3. Ser especialmente competente para analizar los problemas económicos

propios del desarrollo de industrialización en México, así como de la unidad empresarial industrial.

4. Desarrollar la habilidad requerida para ejercitar adecuadamente el juicio al evaluar diversas medidas en materia de política industrial.

REQUISITOS DE ADMISION.

Para ser admitido en la División de Estudios Superiores en Economía, el solicitante deberá:

1. Haber cursado en forma total y satisfactoria el Programa correspondiente a una carrera universitaria y haber obtenido el título profesional, o en su defecto, cumplir con este requisito en un plazo máximo de un año a partir de la fecha de inscripción a la Maestría.
2. Tener conocimiento en las materias de Teoría Económica, Matemáticas, Estadística y del idioma inglés, especialmente en lo que se refiere a lectura.
3. Haber realizado los estudios profesionales en una institución acreditada de enseñanza superior, cuyo nivel académico sea comparable al existente en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León.
4. Haber obtenido un promedio de calificación dentro del 25% más alto de su Generación.
5. Presentar la siguiente documentación:
 - a) Copia del expediente de calificaciones ("kardex") de la carrera extendida por la institución de donde procede.

- b) Copia de los programas de los cursos tomados en la carrera.
- c) Dos cartas de recomendación, evaluando la capacidad del candidato para realizar estudios de postgrado, extendidas por maestros.
- d) Solicitud de admisión para ingresar al Programa de Maestría.

Esta información deberá ser entregada a la Secretaría de la División. La evaluación de las solicitudes recibidas será realizada por el comité de Admisión, organismo que finalmente decidirá sobre el particular.

6. Aprobar el examen de evaluación sobre las materias de Teoría Económica, Matemáticas y Estadística. En su defecto, tomar cursos propedéuticos sobre tales materias.

ALUMNOS.

Habrán dos categorías de alumnos:

1. Los Ordinarios, inscritos en los cursos que forman una Carrera de Especialización o de Grado Académico. Estos alumnos deberán dedicarse de tiempo completo al estudio del Programa de la Maestría y cubrir la carga académica del mismo período no mayor de dos años, en la inteligencia de que al cubrirse dicho lapso tendrán derecho a un plazo de dos años para presentar la Tesis que exige como requisito esta División, en opción al Grado de Maestro en Economía.
2. Los Extraordinarios, inscritos en cursos breves de actualización o de capacitación magisterial. Para que estos alumnos puedan incorporarse al Programa de Maestría deberán sujetarse a los requisitos establecidos en la tabla de frecuencias académicas que dicho Programa contempla.

INSCRIPCIONES Y CUOTAS.

1. Las inscripciones son semestrales y se realizarán en los dos siguientes periodos de cada año escolar:

LAS PRIMERAS DOS SEMANAS DE AGOSTO

LAS PRIMERAS DOS SEMANAS DE ENERO

2. Para poder ser inscritos en esta División de Estudios Superiores, los candidatos deberán cubrir los requisitos de admisión a los que se refiere el Segundo Punto del presente instructivo.
3. Cubrir la cuota de inscripción de \$1,000.00 pesos para alumnos de nuevo ingreso y de reingreso.
4. Los alumnos deberán cubrir a la hora de inscripción el 50% del valor de la materia o materias que deseen cursar, quedando el resto para cubrirse en un mes de la fecha de inscripción.
5. El costo por materia es de \$5,000.00 pesos (1979 - 1980)

CARGA ACADEMICA.

A continuación se describe el Programa General de la Maestría en Economía con Especialización en Economía Industrial.

PRIMER SEMESTRE:

Teoría de Precios y Asignación de Recursos

Teoría del Ingreso, Empleo y Precios

Matemáticas para el Análisis Económico

Estadística para el Análisis Económico

SEGUNDO SEMESTRE:

Metodología de la Investigación Económica
Econometría
Economía Regional
Teoría de Producción

TERCER SEMESTRE:

Seminario de Precios y Asignación de Recursos
Seminario de Ingreso, Empleo y Precios
Análisis Inter-Industrial
Modelos de Optimización

CUARTO SEMESTRE:

Sistemas Económicos Comparados
Economía de los Recursos Productivos
Seminario sobre Desarrollo y Política Industrial
Economía de la Empresa
Seminario de Tesis

CURSO DE VERANO:

Fundamentos Computacionales para el Análisis Económico

EXAMENES.

1. Se presentará, en cada materia, por lo menos un examen parcial y un examen de fin de cursos.
2. El alumno que no presenta examen en la fecha y hora establecida o que repruebe un curso, tendrá obligación de tomar nuevamente la materia, como pendiente; no se le acreditará la materia hasta que apruebe el curso.

3. La calificación final de un curso se determinará de acuerdo con las calificaciones obtenidas en los exámenes parciales y el final; se dejará a criterio del maestro responsable del curso la ponderación de los exámenes.
4. No existirán exámenes extraordinarios ni de regularización de tal manera que un alumno que repruebe un curso deberá tomar nuevamente la materia correspondiente.
5. La calificación mínima para acreditar una materia será de 70 (SETENTA).

GRADO.

Para obtener el Grado de Maestro en Economía, el estudiante deberá cumplir los siguientes requisitos:

1. Haber acreditado un mínimo de 16 (DIECISEIS) materias.
2. Haber obtenido un promedio general mínimo de 80 (OCHENTA) en el Programa.
3. Presentar una tesis en un período no mayor de dos años calendario a partir de la fecha de terminación de la última materia cursada o, en su defecto, publicar en una revista especializada en Economía y con prestigio internacional reconocido, un trabajo de una extensión mínima de 20 (VEINTE) páginas o 5,000 palabras.

OBJETIVOS Y PROGRAMA DE CADA MATERIA:

TEORIA DE PRECIOS Y ASIGNACION DE RECURSOS.

Este curso tiene como finalidad proveer al estudiante de los instrumentos básicos para analizar los diferentes problemas económicos que enfrenta una empresa o industria, para que de esta manera se puedan manejar los elementos que contribuyen a la toma de decisiones en la empresa, no sólo en el aspecto financiero, sino también en lo que respecta a uso de insumos, producción y estrategias de mercado.

Para cumplir con su cometido, el curso se encuentra dividido en dos grandes secciones. En la primera sección se analiza el comportamiento de dos unidades económicas fundamentales, el consumidor y la empresa los cuales resultan ser los demandantes y oferentes de bienes y servicios, respectivamente. A partir del estudio de estas unidades se entenderá la determinación de niveles de producción y precios relativos de los bienes; asimismo se estará en posibilidades de anticipar los efectos que sobre estas variables tengan diferentes políticas llevadas a cabo por el gobierno. En la segunda sección, se analiza el comportamiento del mercado de factores productivos a fin de anticipar los efectos que sobre el mismo tendrán diferentes políticas llevadas a cabo por el gobierno.

TEORIA DEL INGRESO, EMPLEO Y PRECIOS.

Dado que las variaciones en los niveles agregados de precios, empleo e ingreso real, responden en gran medida a las políticas monetarias y fiscales; el estudio de los efectos de estas políticas será analizado con detenimiento, tanto para economías bajo el régimen de tipo de cambio fijo como flexible.

Dentro de una economía, los diferentes sectores que la constitu-

yen se encuentran fuertemente interrelacionados; es por lo que una variación en la actividad económica agregada se ve transmitida hacia los diversos sectores. Es por esta interrelación por lo que resulta muy importante conocer las diferentes variables macroeconómicas que intervienen en la determinación del ingreso nominal, ya que de esta manera al anticipar variaciones en los insumos, podemos anticipar cambios en los niveles agregados de empleo, precios e ingreso real, y por lo tanto fluctuaciones en la actividad económica sectorial.

MATEMATICAS PARA EL ANALISIS ECONOMICO.

El propósito es proporcionar una exposición sistemática de los métodos matemáticos relevantes, para los diversos tipos de análisis económico.

Para tal efecto se presentan ilustraciones de modelos económicos (microeconómicos y macroeconómicos) formuladas matemáticamente. Los aspectos generales del curso versarán sobre Algebra Matricial, Análisis Estadístico o de Equilibrio, Análisis Estático Comparativo (diferenciación) y Análisis Dinámico (integración, ecuaciones diferenciales y ecuaciones de diferencia).

ESTADISTICA PARA EL ANALISIS ECONOMICO.

El objetivo de este curso es consolidar los conocimientos de Estadística y formalizar la fundamentación de los diferentes métodos tanto en su aspecto matemático como en lo relacionado con las leyes de la Teoría de Probabilidad que los sustentan.

El enfoque será tal que resulte de aplicación inmediata al Análisis Económico.

En la parte de Inferencia Estadística se establecerá de manera formal todo el proceso de Estimación. En el Análisis de Regresión se incluirá lo relacionado con regresión lineal simple y múltiple y regresión no lineal, cubriéndose tanto el proceso de estimación como el de pruebas de hipótesis y se cubrirá también los conceptos de Correlación tanto simple como múltiple, parcial y múltiple parcial, todo lo cual es antecedente indispensable para cursos posteriores de Econometría.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION ECONOMICA.

El objetivo de este curso es desarrollar la capacidad del estudiante para plantear, ejecutar y presentar un trabajo de investigación.

Durante el mismo se verá el método científico de investigación, técnicas específicas de investigación económica, estudios de lógica básica y procedimientos de investigación para evaluar la confiabilidad de información y validez de conclusiones.

ECONOMETRIA.

Este curso supone el conocimiento previo de la inferencia estadística y en particular de distribuciones muestrales, pruebas de hipótesis, regresión múltiple y correlación.

El enfoque está primordialmente concentrado en sistemas de ecuaciones simultáneas y su descripción, y en el análisis de modelos econométricos dinámicos.

Conjuntamente con los cursos de teoría económica, proporciona las bases necesarias para que el alumno desarrolle en los seminarios de micro y macroeconomía un conjunto de modelos econométricos de aplicación directa al sector industrial mexicano.

ECONOMIA REGIONAL.

Análisis de la teoría espacial de precios y costos de factores, como elementos dentro del crecimiento regional, que dan lugar a los polos de crecimiento. Teorías de la determinación del ingreso regional. Teorías de crecimiento y desarrollo regional. Elementos en el crecimiento urbano, enfatizando los servicios y problemas urbanos. Teorías de la localización industrial y residencial, en relación con la teoría de la renta de la tierra, economía espacial y áreas de mercado.

TEORIA DE PRODUCCION.

Comprende el estudio del proceso productivo, destacando el empleo de funciones duales, (funciones directas de producción, sus funciones indirectas, funciones de costo y de transformación). Derivación y estimación de funciones de demanda por factores y expresiones para los parámetros relevantes tales como elasticidades parciales de sustitución y elasticidades de demanda por factores. Uso de modelos econométricos en el proceso productivo.

SEMINARIO DE PRECIOS Y ASIGNACION DE PRECIOS.

El seminario consta de dos secciones:

La primera parte se desarrollará mediante la discusión de conceptos básicos, y la solución de ejercicios de laboratorio en los cuales se emplea la metodología de la economía positiva.

Con esta sección se presentarán ejercicios en los cuales el estudiante podrá captar ideas sobre el uso de la teoría económica para

la evaluación de los efectos de políticas gubernamentales.

Debido a que el Programa de Maestría en Economía se propone preparar gente que contribuya a la toma de decisiones en la empresa, es del interés del programa, que el estudiante se encuentre entrenado en la realización de trabajo empírico en el campo de la microeconomía; de acuerdo con esto, en la segunda parte del curso, se presentará la metodología para poder realizar trabajos que contribuyan a la toma de decisiones de la integración de la empresa: Asignación de recursos, decisiones de cartera, etc.

SEMINARIO DE INGRESO, EMPLEO Y PRECIOS.

Para la toma de decisiones que se lleva a cabo dentro de una empresa, a menudo resulta necesaria la existencia de predicciones de la actividad económica, precios y empleo, puesto que los efectos de la fluctuaciones de estas variables inciden sobre una determinada empresa e industria. Surge por lo tanto, la necesidad de estudiar procedimientos que han sido empleados para el estudio y predicción del comportamiento de estos fenómenos, con el propósito de anticipar la evolución de los mismos, y en el caso que así se requiera protegerse ante sus efectos nocivos, tomando en cuenta las diferentes alternativas de política económica.

En general el seminario se encamina al estudio y predicción del comportamiento de las diferentes variables agregadas reales y nominales de la economía.

ANALISIS INTER-INDUSTRIAL.

Constituye un curso de fundamental relevancia para los objetivos del Programa de Maestría. Se examinan las teorías existentes sobre los diversos tipos de estructura que al paso del tiempo puede observar determinado proceso de industrialización, la naturaleza de inter-rela

ciones que se presentan dentro de determinada estructura industrial, y las interacciones de esta con otros sectores tales como: Producción, capacidad instalada, costos, demandas, disponibilidad, calidad y productividad de los recursos productivos, innovación y cambio tecnológico, eficiencia económica, etc. Asimismo, se considera la inter-relación de cierta estructura industrial con los mercados internacionales, así como los efectos resultantes de adoptar determinado tipo de política económica en materia de desarrollo industrial. Finalmente, se plantean sistemas alternativos en materia de política industrial, teniendo como objetivo el logro de mayores niveles de bienestar económico y social, dadas ciertas restricciones: El tratamiento de deficiencias competitivas en los mercados de producción y de recursos productivos, y la regulación económica de las empresas públicas.

MODELOS DE OPTIMIZACION.

Los problemas de optimización en el mundo moderno, adquieren cada vez mayor importancia en diversas disciplinas. Recientes desarrollos en teoría de optimización, especialmente en programación matemática y teoría de control, han tenido muchas áreas importantes de aplicación y por ende un amplio uso en el futuro. En este curso se analizan las técnicas estáticas y dinámicas de optimización (incluyendo modelos de programación lineal y no lineal) y su aplicación a la teoría económica. La optimización en Teoría del Consumidor se avoca a maximizar la utilidad del consumidor que depende de los niveles de consumo, sujeto a restricciones de presupuesto. En teoría de la Empresa la optimización se refiere a la maximización de los beneficios dependientes de la producción en valor y los costos, sujetos a limitantes en tecnología y utilización de los insumos de la producción. En Economía del Bienestar podría ejemplificarse la optimización: 1) Con un caso específico de maximizar los objetivos de negociaciones obrero-patronales sujeto a restricciones de demanda y oferta de trabajo, fuerza de contratación de las partes y restricciones legales; 2) Crecimiento económico óptimo; etc.

SISTEMAS ECONOMICOS COMPARADOS.

El curso da inicio con una presentación de las distinciones entre los diferentes sistemas económicos y una discusión acerca del reto al moderno capitalismo y las alternativas que presenta el mundo socialista. Especial énfasis se establece en la comparación de los diferentes sistemas de producción nacional y en particular la experiencia actual de países como Suecia, Francia, Yugoslavia, U.R.S.S., China y Estados Unidos.

ECONOMIA DE LOS RECURSOS PRODUCTIVOS.

Análisis y formación de estrategias para la explotación de recursos naturales. Incluye estudio de recursos renovables y no renovables, así como servicios recreativos. Aspectos ecológicos de la explotación. Estrategias de explotación basadas tanto en criterios de eficiencia económica como de bienestar social. Posibilidades de sustitución entre diferentes tipos de energéticos y aspectos de demanda. Modelos econométricos destacando el uso y la producción de recursos naturales.

SEMINARIO SOBRE DESARROLLO Y POLITICA INDUSTRIAL.

Apoyado en gran medida en el curso de análisis inter-industrial, este curso se propone: Caracterizar la evolución del proceso de industrialización en México, identificar los componentes relevantes de la actual estructura industrial, establecer sistemas explicativos de su funcionamiento, evaluar las medidas de política económica que afecten al desarrollo industrial, y finalmente, elaborar propuestas que respondan a objetivos nacionales inmediatos, así como a los del mediano y largo plazo. La elaboración de un ensayo escrito es requisito indispensable del curso.

ECONOMIA DE LA EMPRESA.

En este curso se aplica el instrumental macro y micro - económico disponible, al tratamiento de diversos problemas de la empresa, los cuales requieren esencialmente decisiones apoyadas en el análisis económico. Se extiende el análisis teórico y se utilizan diversas piezas empíricas, al examinar aspectos tales como: La localización de centros de producción y distribución, políticas de producción, de inventarios y precios, decisiones de inversión, costo de capital y estructura óptima de capital, divergencias entre costo privado y social, efectos de la política impositiva, etc., como complemento, un caso empírico será utilizado para cubrir en forma simultánea tales aspectos, enfrentando la empresa una situación dinámica, en términos del comportamiento actual y del probable que puedan observar en determinado momento, las variables reales y financieras de la economía.

SEMINARIO DE TESIS.

CURSO DE VERANO:

FUNDAMENTOS COMPUTACIONALES PARA EL ANALISIS ECONOMICO.

El objetivo del curso es proporcionar al estudiante conocimientos básicos del lenguaje FORTRAN para capacitarlo en la programación elemental en sus cursos de la maestría. Al mismo tiempo se le enseña a manejar paquetes econométricos como. SPSS y TSP.

MAYORES INFORMES EN: LOMA REDONDA # 1515 PTE. COL. LOMA LARGA MONTE-
RREY, N.L. MEXICO. TELS: 43-89-88, 43-89-99 y 42-03-32.
Atención: Lic. María Guadalupe Martínez Martínez Secretario General,
y/o Lic. Fernando C. Contreras Benavides, Jefe de Area Académica.