



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE NUEVO LEÓN



FACULTAD DE ECONOMÍA

enfoque

VOL. V NUMERO 2 SEGUNDA EPOCA

MAYO 1983

Fundada en 1957

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

Mayo 1983

* La suscripción a la revista tiene un costo anual de \$350.00 Pesos 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. Apartado Postal 288.

DIRECTORIO

Consejeros:

Consuelo Meyer L.
Ma. Guadalupe Martínez Martínez
Manuel Silos Martínez
Ernesto Quintanilla Rodríguez

* Toda comunicación relativa a manuscritos y correspondencia editorial, deberán ser dirigidos a: Lic. Andrés Garza García. Editor.

Director:

Arturo García Espinosa

Editor:

Andrés Garza García

* Las opiniones, juicios o ideas que puedan contener los artículos impresos en esta revista no reflejan de ninguna forma el criterio de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León, siendo de exclusiva responsabilidad de su autor. Sin embargo, esta Institución se reserva todos los derechos y la revista no puede ser reproducida sin permiso por escrito del Editor. Se autoriza la reproducción parcial para efectos de análisis o comentarios en otras publicaciones.

* Publicación realizada por la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

INDICE

Pág.

PALABRAS A LOS EGRESADOS DE LA
MAESTRIA EN ECONOMIA INDUSTRIAL
DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
SEGUNDA GENERACION 1981-1982.
19 de Febrero de 1983.

1

Arturo García Espinosa

PRECIOS IMPLICITOS DE LAS CARACTERISTICAS DE LA
VIVIENDA EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY.

7

Manuel Silos Martínez

THE MEXICAN MANUFACTURING INDUSTRY: 1970-1983.

27

Ernesto Quintanilla Rodríguez

LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA
EN AMERICA LATINA.

45

René Efraín Borrego Peña

LA INFLACION Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA
RIQUEZA EN MEXICO.

59

Jesús A. Cervantes González

ESTRUCTURA, DINAMICA Y LOCALIZACION INDUSTRIAL
EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY.

77

Jesús A. Treviño Cantú

PALABRAS A LOS EGRESADOS DE LA
MAESTRIA EN ECONOMIA INDUSTRIAL
DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
SEGUNDA GENERACION 1981 - 1982 .
19 DE FEBRERO DE 1983.

Arturo García Espinosa

Con profunda satisfacción nos encontramos reunidos hoy para participar en esta Ceremonia de Graduación de la Segunda Generación de Maestría en Economía Industrial, con la que nuestra Institución demuestra, una vez más, permanencia y consistencia en las importantes y delicadas tareas que en materia de educación le han sido conferidas por nuestra Universidad. Tareas que tienen como objetivo fundamental atenuar las desigualdades que ha manifestado y manifiesta nuestra sociedad, vía más y mejores oportunidades de educación a la mayoría de nuestros jóvenes, que serán en un futuro inmediato quienes tengan que decidir y responder a los retos que plantea, con gran agudez, el proceso de desarrollo de nuestro país. Construir la base de un proceso científico y tecnológico que apegado a las características económicas, políticas y sociales de nuestro país, nos permita crecer y desarrollarnos con una menor dependencia del exterior. Debemos abandonar la dependencia de tecnología del exterior, pues la historia nos ha demostrado que sólo recibimos patentes y marcas, y procesos tecnológicos que agotaron en su mayoría su ciclo de comercialización económica. Aprender del resto del mundo procesos productivos nuevos y tecnologías modernas en todas las ramas de la actividad económica. Es necesario ajustarlas y aplicarlas en nuestro país en consonancia con nuestro potencial productivo; es fundamental, ya que sólo así

podremos caminar con firmeza y seguridad en el escabroso y anhelado proceso de desarrollo que nos conduzca hacia niveles de progreso más elevados y a una mayor justicia social.

Hoy nuestra Institución está satisfecha de poder contribuir con empeño, con su grano de arena, a las grandes tareas nacionales siempre con el empeño y el tesón de formar profesionalmente mejor, generaciones como esta que hoy graduamos. Les toca a ustedes compañeros, poner muy en alto, a través de su ejercicio profesional, el nombre de nuestra Facultad y el nombre de nuestra Universidad.

— La División de Estudios Superiores de nuestra Facultad, inició sus actividades el mes de Febrero del año de 1974. Entre sus objetivos cabe destacar los siguientes:

- a) Formación de Maestros en Economía, para fortalecer la docencia en las instituciones de educación superior de nuestra región.
- b) Formación de Investigadores en la Economía, para incrementar la investigación en los muy diversos problemas económico-sociales de nuestra región.
- c) Preparar profesionistas especializados en la Economía, que puedan hacer frente a los complejos problemas que enfrentan las distintas unidades de producción de la región.

En 1980 la División de Estudios Superiores de nuestra Facultad implementó y desarrolló el Programa de Maestría en Economía Industrial. La puesta en marcha de dicho programa obedeció a la necesidad creciente que manifestaron las diversas unidades produc-

tivas, de contar con profesionistas que les auxilien en la toma de decisiones para utilizar en forma más eficiente y racional sus recursos, así como para encuadrar su actividad en forma más conveniente en el sector o rama industrial en que se desenvuelvan y en la actividad de la economía del país en general. En la implementación y desarrollo de dicho programa contamos con el apoyo de diversas Universidades de los Estados Unidos, tales como la Universidad de California, Unidad Santa Barbara, y la Universidad de Missouri; apoyos que consisten en programas de intercambio de maestros y alumnos.

El Sector Industrial en México adquiere importancia y relevancia en nuestro país a partir de los años treintas, época en la que se inicia el proceso de modernización en México. Al iniciar la década de los cuarentas, y en razón de la actitud beligerante que asumía Estados Unidos en el conflicto bélico de Europa, el Sector Industrial adquirió un gran impulso, dedicándose a abastecer materias primas y manufacturas en el mercado interior que antes se importaban. Al terminar el conflicto bélico en la mitad de los cuarentas, el aparato productivo de la economía deja de tener como elemento dinámico las exportaciones para enfocarse a la sustitución de importaciones.

La presencia del Dr. René Patricio Villarreal en esta ceremonia, pone de manifiesto el interés que siempre ha mostrado por las actividades que en materia de educación desarrolla nuestra Institución; pone de manifiesto también el cariño y agradecimiento que el egresado tiene siempre por la Institución que contribuyó, en forma definitiva, a su formación profesional.

Estimados compañeros graduandos: durante su estancia en nuestra Institución recibieron por parte de los Maestros un caudal de

conocimientos que les permitirán menajar con habilidad los instrumentos diversos de la Ciencia Económica, para enfrentar con éxito los retos que les plantea el desarrollo futuro de su profesión, seguros de que siempre sabrán proponer la mejor alternativa para el uso racional y eficiente de nuestros vastos recursos. Recibieron también de los Directivos palabras de ánimo y aliento, palabras que en algunos momentos y para algunos de ustedes fueron simbólicas, para que no cayeran en el desmayo en la aventura que habían emprendido con nosotros, aventura que tuvo un único objetivo: prepararse profesionalmente mejor para servir a México también mejor. Hoy los felicito por haber llegado feliz y satisfactoriamente a la meta que se habían fijado, y los felicito porque sé que habrán de responder con éxito a los retos del futuro. Adelante, aún queda mucho camino por recorrer. Adelante, aún queda mucho por hacer. Contribuyamos para hacer un México cada vez más grande y mejor, con una mayor justicia social.

Antes de retirarme de esta tribuna, quisiera dejar muy claro mi agradecimiento al Dr. Alfredo Piñeyro López, Rector de nuestra Máxima Casa de Estudios, por el continuado apoyo que desde los orígenes de este Programa de Estudios ha prestado a las labores directivas del mismo, y muy particularmente en el renglón de apoyo a nuestros becarios, que de no haberse obtenido hubieran abandonado sus estudios. En nombre de todos ellos, muchas gracias señor Rector.

Finalmente, quiero destacar un elemento que además de agradablemente sorpresivo, nos conmueve y estimula al incansable trabajo que merece nuestra Institución. Me refiero a la presencia del Sr. Don Alfonso Martínez Domínguez, Gobernador Constitucional del Estado de Nuevo León, quien a pesar de sus múltiples ocupaciones, nos honra con su presencia.

Señor Gobernador: Los programas de Maestría nacionales, y en particular los de nuestra Máxima Casa de Estudios, requieren del apoyo no sólo de las Autoridades Universitarias sino también de la fuerza que emana del Ejecutivo Estatal.

De no contar en los próximos meses con apoyos de Beca para los estudiantes que pretenden integrarse en la Tercera Generación de nuestro programa, éste deberá ser cancelado. Siempre he apreciado su esmerado apoyo a las actividades de la Universidad, y en particular a las de la Facultad de Economía; al tiempo de decirle que esperamos seguir contando con él, le agradezco profundamente la relevancia tan grande que le ha dado usted a esta ceremonia con su distinguida presencia.

PRECIOS IMPLICITOS DE LAS CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY

Manuel Silos Martínez

Este trabajo presenta algunos resultados de la estimación de las ecuaciones de precios hedónicos de los servicios y stock de vivienda en el Area Metropolitana de Monterrey (AMM), basado en información proveniente de una muestra aleatoria de 1 001 familias de la localidad.

Las estimaciones buscan determinar los precios implícitos de las características de la vivienda para arrendatarios, propietarios y el conjunto de ellos, considerar la Igualdad entre los coeficientes de las ecuaciones y mostrar una aplicación de los resultados encontrados.

Esta aplicación se encuentra en el área de la economía del bienestar y consiste en un análisis de "second best", de los efectos que tiene sobre el bienestar una regulación en las características de la vivienda.

Es importante señalar que los precios implícitos calculados en base al valor del stock de vivienda, fueron obtenidos solamente

* El Autor es Director del CIE, UANL, y Profesor en esta Institución.

para el grupo de los propietarios, ya que fueron únicamente ellos quienes proporcionaron información sobre esta variable.

No existen antecedentes de trabajos de este tipo para el AMM, la mayoría de los estudios de vivienda han realizado proyecciones de demanda y evaluado los "deficits" cuantitativo, cualitativo y de hacinamiento (Puente Leyva, 1968; Treviño Medellín, 1975; Centro de Investigaciones Urbanísticas, UANL, 1978a, 1978b; etc.), sin presentar estimaciones de los parámetros de la función de demanda, ni cuestionar el concepto de "déficit" y el juicio de valor contenido en las mediciones de hacinamiento, y sin la elaboración de un índice de calidad de la vivienda que permita hacer un análisis del comportamiento de esta variable a través del tiempo. Esto ha dado lugar a estimaciones pesimistas que no toman en cuenta la conducta de las unidades económicas y la imposibilidad de cuantificar el efecto de diversas regulaciones sobre el bienestar.

El trabajo se encuentra dividido en 4 secciones: Inicialmente se presentan algunas consideraciones teóricas del modelo utilizado; en la segunda sección, una descripción de la información empleada y de los resultados obtenidos, en donde sobresale el rechazo de la hipótesis que sostiene la igualdad de los coeficientes de las ecuaciones hedónicas de propietarios y arrendatarios, posteriormente, un ejercicio numérico que muestra una aplicación de dichos resultados; y finalmente, un resumen breve y conclusiones.

I. CONSIDERACIONES TEORICAS.

El trabajo se basa en una modificación del modelo de un bien elaborado por Fisher y Shell (1968). En esta modificación se incrementa el número de variedades consideradas, las cuales se supone son perfectos substitutos entre sí y difieren únicamente por el nivel de calidad (θ_i). Este nivel se encuentra relacionado a las características del bien (z_j) por medio de una función exponencial (1).

$$(1) \quad \theta_i = \exp \sum \pi_j z_{ij}$$

Adicionalmente, se adoptan restricciones de separabilidad en la función de utilidad (Fisher y Shell, 1968, p. 50), para que los ajustes en el precio del bien ante cambios en el nivel de calidad, sean independientes de las cantidades consumidas.

Con este marco, un mejoramiento en la calidad es exactamente igual a obtener un paquete mayor de una variedad antigua al mismo precio o pagar un precio efectivo por unidad (p_i^*) menor. Considerando que el precio efectivo (2) es el precio del bien (p_i) estandarizado por el nivel de calidad, resulta clara la igualdad de los precios efectivos de diversas variedades (3) y,

$$(2) \quad p_i^* = \frac{p_i}{\theta_i}$$

en consecuencia, entre la razón de los índices de calidad y los precios relativos de los bienes.

$$(3) \quad \begin{aligned} p_i^* &= p_j^* \\ \frac{p_i}{\theta_i} &= \frac{p_j}{\theta_j} \end{aligned}$$

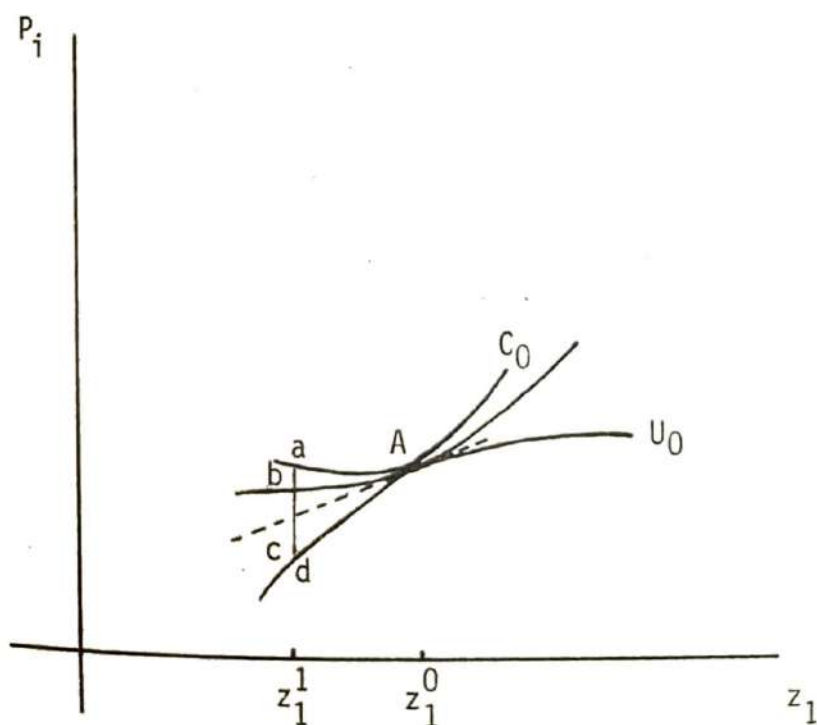
Tomando una variedad como referencia y aplicando logaritmos naturales a la expresión (3), se encuentra una ecuación que, al añadirsele un término aleatorio, constituye lo que se conoce como función de precios hedónicos (4), la cual es la base de los resultados que se presentan en este trabajo.

$$(4) \quad \begin{aligned} \ln p_i &= p_n \cdot p_0^* + \ln \theta_i + \varepsilon \\ &= \ln p_0^* + \sum \pi_j z_{ij} + \varepsilon \\ &= \pi_0 + \sum \pi_j z_{ij} + \varepsilon \end{aligned}$$

Existen diferencias en la interpretación de esta función, ya que los coeficientes π_j pueden verse como la valuación implícita de tales atributos o como un reflejo de la estrategia de precios de los oferentes (Dhrymes, 1971, p. 116). Bajo el supuesto de

competencia en los mercados de servicios y stock de vivienda, se puede decir que la ecuación muestra una relación de los precios de equilibrio correspondientes a cada uno de los niveles en las características de la vivienda, por lo que no permite -en la medida que existen diferencias dentro de los grupos de oferentes y consumidores- identificar las preferencias de los segundos ni las condiciones de costos de los oferentes (Rosen, 1974, p. 44).

Esta interpretación de la curva de precios hedónicos, como la relación entre precios de equilibrio y nivel de las características, se puede representar gráficamente (ilustración I) en el caso en que existe continuidad en la característica en cuestión, apareciendo como una envolvente que comprende los puntos de tangencia de las curvas de "valor" (U) y de "oferta" (C) señaladas por Rosen (1974).



En esta ilustración, se visualiza una forma de evaluar los efectos sobre el bienestar de una regulación que limita a z_1^1 las dimensiones de una característica z_1 , evitando a un grupo de individuos adquirir el nivel z_1^0 que los coloca en una posición óptima (A).

La regulación sitúa al individuo en una curva de valor U_1^1 infringiéndole -por restringir su libertad al seleccionar z_1 - una pérdida de bienestar igual al segmento $\overline{db}$. Una dificultad al evaluar esta pérdida radica en la carencia de una estimación de la curva U_0 ; sin embargo, en base a las condiciones de concavidad que se requieren para el equilibrio competitivo, se puede establecer un límite inferior para la distancia $\overline{db}$ y éste se presenta cuando la curvatura de U_0 tiende a ∞ . En este caso, las distancias $\overline{db}$ y $\overline{bc}$ coinciden. Por tanto, la distancia $\overline{bc}$ indica una subestimación a la pérdida de bienestar que se presenta frente a este tipo de regulaciones y presenta la ventaja de ser computable con facilidad.

Finalmente, es importante señalar que las hipótesis derivadas de este marco teórico establecen una relación entre las características de un bien y su precio. Por otra parte, en el caso de los servicios de vivienda, se presenta la oportunidad de probar la hipótesis que postula la igualdad de los coeficientes de las ecuaciones correspondientes a dueños y arrendatarios.

II. RESULTADOS.

La relación entre los precios de los servicios y stock de vivienda y las características de la misma fue considerada a través de dos modelos de regresión, los cuales difieren por la forma en que se miden las variables independientes continuas; uno de ellos las considera en términos de logaritmos naturales, en tanto que el otro lo hace en términos absolutos.

Información.

La estimación de los modelos se basó en una muestra aleatoria de 1 001 familias del Area Metropolitana de Monterrey, la cual fue diseñada y levantada en el mes de marzo de 1982. De esta muestra, se descartaron 36 unidades que no proporcionaron información sobre las variables de interés.

El diseño se realizó considerando un error muestral del 5%, la varianza del ingreso familiar estimada en un estudio de vivienda para esta área ^{1/} y el marco muestral elaborado por el Centro de Investigaciones Económicas de la UANL y la Dirección General de Estadística del Gobierno del Estado de Nuevo León.

^{1/} Arriaga, Amalia. Demanda de Unidades Habitacionales en Edificios de Departamentos en el Primer Cuadro de la Ciudad. CIE, Documento interno, 1981.

Se distinguieron dos grupos de familias, propietarios y arrendatarios, y la información sobre los servicios de vivienda fue captada en forma diferente para cada uno de ellos. En el primer caso se preguntó por la renta que se estaría dispuesto a pagar por la vivienda; y en el segundo, por el monto que se estaba pagando.

Una diferencia importante puede existir entre ambos conceptos, ya que en tanto el segundo resulta de la interacción de la oferta y la demanda, el primero refleja la valuación marginal que tienen los propietarios, y ésta puede ser mayor o igual a los niveles observados en el mercado. De acuerdo con Dhrymes (1971, p. 116) esto puede llevar a una diferencia en la interpretación de los precios implícitos que se estimen.

En lo que respecta al valor de la vivienda, la información fue captada únicamente para el grupo de propietarios.

En este reporte se presentan los resultados de considerar variables independientes relacionadas, principalmente, al ambiente y localización en que se encuentra la vivienda (Cuadro I). Buscando considerar la segmentación por niveles de ingreso entre las colonias y barrios del Area Metropolitana de Monterrey, se consideraron 7 variables ficticias, formadas en base a la estratificación de las familias por nivel de ingreso familiar.

Resultados.

La relación entre los precios de los servicios y stock de vivienda y las características de la misma fue estudiada a través de 2 modelos de regresión múltiple (5 y 6), adoptados de los trabajos de Griliches (1971), Dhrymes (1971) y Kravis y Lipsey (1971). En estos modelos SJ indica superficie del jardín, SC superficie construida y D_i , $i=3, \dots, 17$, las variables ficticias que captan localización y ambiente. En ellas, las hipótesis nulas se formulan estableciendo que los

$$(5) \quad \ln P_i = \alpha_0 + \alpha_1 SC + \alpha_2 SJ + \sum_{i=3}^{17} \alpha_i D_i + U_{1t}$$

$$(6) \quad \ln P_i = \beta_0 + \beta_1 \ln SC + \beta_2 \ln SJ + \sum_{i=3}^{17} \beta_i D_i + U_{2t}$$

coeficientes α_i y β_i no difieran significativamente de cero. Si se rechazan algunas de estas hipótesis, se acepta la proporción general que plantea una relación entre las características de un bien y su precio.

La estimación de los modelos se realizó por medio de mínimos cuadrados ordinarios. Sin embargo, debido a que algunas de las variables presentaban coeficientes de regresión que no diferían significativamente de cero, se reportan resultados (Cuadros II-V) en donde aparecen únicamente algunas de las variables explicativas mencionadas en el Cuadro I.

CUADRO I

CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA, CONSIDERADAS EN
ESTIMACIONES DE LAS ECUACIONES DE PRECIOS HEDONICOS

A M B I E N T E

Contaminación por humos
Contaminación por malos olores
Contaminación de agua
Contaminación por polvos
Contaminación por ruido excesivo
Cercanía de tiraderos de basura

L O C A L I Z A C I O N

Cercanía de precaristas
Pavimento de la calle en donde vive
Cercanía de parques infantiles
Cercanía de lugares de recreo
Cercanía de escuelas primarias
Cercanía de supermercados
Cercanía de centros comerciales
Siete variables ficticias para captar nivel económico del
barrio o colonia

C O N S T R U C C I O N

Area de construcción (en metros cuadrados)
Superficie del jardín (en metros cuadrados)
Gas natural. .

Analizando las estimaciones correspondientes a los servicios de vivienda (Cuadros II y III), se encuentra que con ambos modelos, los coeficientes de regresión de las variables ambientales no difieren significativamente de cero; pero, asimismo, aparece evidencia de la relación entre algunas variables de localización y construcción de la vivienda y las rentas pagadas o imputadas.

En estos cuadros sobresalen los resultados obtenidos con el grupo de arrendatarios, los que muestran que únicamente 4 de las 23 variables mencionadas con anterioridad, se encuentran relacionadas a las rentas pagadas: la superficie del jardín, cercanía de supermercados, conexión de gas natural y localización en las zonas de ingreso familiar más alto (ingreso superior a \$50,000 mensuales).

Comparando conjuntamente los coeficientes obtenidos para los dos grupos de familias, se encuentra que éstos difieren significativamente entre sí, implicando diferencias en los precios implícitos de las características z_i , ya que estos precios son iguales a $d P_i / d z_i$.

La estimación de los modelos I y II para el valor de la vivienda fue seguida con interés, ya que los coeficientes π_j reflejan la capitalización de los efectos de las características sobre las rentas imputadas. De hecho, la pavimentación de calles, cercanía de supermercados, superficie construida, superficie de jardín y estratos de ingreso familiar superiores a \$30,000 mensuales aparecen relacionados al valor de la vivienda de igual manera que al de los servicios. Sin embargo, se presenta una diferencia importante, no resulta significativo el coeficiente de regresión correspondiente a la conexión de gas natural.

Una justificación a este resultado descansa en el anuncio del Gobierno del Estado acerca de la introducción de gas natural a sectores que no contaban con este servicio. Si la capitalización de los efectos de esta medida se realizó con anterioridad al levantamiento de la encuesta, no existiría diferencia en los precios de la vivienda asociados con esta característica, el efecto sobre las rentas sería transitorio.

CUADRO II

COEFICIENTES DE REGRESION DE LA ECUACION DE PRECIOS HEDONICOS
DE LOS SERVICIOS DE VIVIENDA, MODELO I

Variables	COEFICIENTES DE REGRESION		
	Propietarios	Arrendatarios	T o t a l
CONTAMINACION			
Humos	.08799 (1.32195)	-.06275 (-.51050)	.00792 (.12610)
Malos olores	.01922 (.30644)	-.18864 (-1.61226)	-.01389 (-.23308)
LOCALIZACION			
Pavimentación	.62228 (8.40980)*	.09706 (.56113)	.44796 (6.16792)*
Cercanía parques infantiles	.03403 (.53838)	-.05416 (-.45253)	.01498 (.25031)
Cercanía de super-mercados	.15469 (2.55089)*	.47991 (4.2355)*	.15801 (2.75836)*
Estrato de Ingreso V	.46018 (4.57633)*	.07385 (.29104)	.55482 (5.56680)*
VI	.60836 (5.07039)*	.48426 (1.72404)	.67305 (5.64215)*
VII	.89682 (8.28952)*	1.25253 (4.41390)*	1.06719 (9.71054)*
CONSTRUCCION			
Superficie construida	.00194 (8.18750)*	.00060 (.61754)	.00235 (9.58991)*
Superficie jardín	.00085 (1.44526)	.01537 (2.34946)*	.00141 (2.20695)*
Gas natural	.38636 (5.53250)*	.43154 (3.42535)*	.32437 (4.97286)*
CONSTANTE	6.94486 (98.82073)*	6.63210 (36.55094)*	6.89540 (98.85490)*
R^2	.50005	.36880	.42421
Σe^2	400.94217	104.28933	637.85495
NUMERO DE CASOS	736	229	965

Fuente: CIE, Investigación Directa.

NOTA: Coeficiente "t" entre paréntesis.

* Significativo a un nivel de confianza del 95%.

CUADRO III

COEFICIENTES DE REGRESION DE LA ECUACION DE PRECIOS HEDONICOS
DE LOS SERVICIOS DE VIVIENDA, MODELO II

Variables	COEFICIENTES DE REGRESION		
	Propietarios	Arrentararios	T o t a l
CONTAMINACION			
Humos	.09349 (1.41906)	-.06951 (-.56758)	.02344 (.38027)
Malos olores	.01357 (.21908)	-.20041 (-1.72085)	-.03536 (-.60691)
LOCALIZACION			
Pavimentación	.52217 (7.04988)*	.08632 (.50275)	.46166 (5.06316)*
Cercanía parques infantiles	.04623 (.74548)	-.05933 (-.49905)	.023021 (.39526)
Cercanía de super- mercados	.14520 (2.42594)*	.48933 (4.36712)*	.15558 (2.77796)*
Estrato de Ingreso V	.45376 (4.5787)*	.07333 (.29466)	.53080 (5.44348)*
VI	.65328 (5.53443)*	.55177 (2.02655)*	.69827 (6.00520)*
VII	.94210 (8.93617)*	1.18479 (4.17654)*	1.05961 (9.91538)*
CONSTRUCCION			
Superficie cons- truida (LN)	.27352 (7.55915)*	.03944 (.62801)	.27133 (8.39044)*
Superficie jardín (LN)	.08817 (4.53354)*	.15974 (2.79838)*	.13507 (6.95586)*
Gas natural	.40713 (5.91061)*	.44137 (3.53498)*	.37019 (5.80921)*
CONSTANTE	5.90976 (36.62877)*	6.50621 (22.14434)*	5.88400 (40.47148)*
R^2	.51291	.37700	.44958
Σe^2	390.62482	102.93539	609.75096
NUMERO DE CASOS	736	229	965

Fuente: CIE, Investigación Directa.

NOTA: Coeficientes "t" entre paréntesis.

* Significativo a un nivel de confianza del 95%.

Una nota final sobre esta sección consiste en la evaluación e interpretación de los precios implícitos (p_j) de las características, los cuales están dados por las expresiones 7 y 8 en los casos de los modelos I y II, respectivamente.

$$(7) \quad p_j = \pi_j P_i$$

$$p_j = \pi_j \frac{P_i}{z_j} \quad \text{si la variable es continua}$$

$$p_j = \pi_j P_i \quad \text{si la variable es ficticia}$$

Para esta evaluación e interpretación tomemos como base la ecuación hedónica de los servicios de vivienda y seleccionemos una característica como ejemplo: la conexión de gas natural.

Considerando las estimaciones puntuales del cuadro II, la π_j correspondiente al gas natural tiene valores de 0.386, 0.432 y 0.324, en los casos de los propietarios, arrendatarios y el total de la población, respectivamente. Añadiendo el supuesto de que la renta pagada e imputada por una casa sin gas natural es de \$10,000.00 mensuales, los precios implícitos de la característica de referencia serían de \$3,860, \$4,320 y \$3,240 para los casos de propietarios, arrendatarios y el total de la población, reflejando lo que "al margen" se está dispuesto a pagar por esta característica de la vivienda. La estimación de los precios implícitos de otras variables se puede realizar de manera semejante; sin embargo, debido a que se han incluido únicamente algunas variables de ambiente, localización y construcción de la vivienda, se debe tener cuidado con las estimaciones realizadas, ya que las π_j pueden presentar sesgos por omisión de variables.

III. APLICACIONES.

Las ecuaciones de precios hedónicos se pueden utilizar para predecir el precio de variedades que no existan en el mercado, pero que consistan en una combinación de las características presentadas en otras; en la evaluación de nuevos modos de transporte y nuevas áreas de recreo (Merewitz y Sosnick, p. 140); y para propósitos fiscales, para estimar la revaluación de la propiedad asociada con la introducción de servicios públicos, como gas natural, agua potable, drenaje, etc.

En este trabajo se propone una aplicación adicional, la evaluación del impacto sobre el bienestar de regulaciones que restrinjan el tamaño de una característica. El procedimiento fue explicado brevemente con anterioridad y se basa en un análisis de "second best".

En esta Sección se presenta un ejemplo numérico, en el que se establece una regulación que restringe el tamaño de las nuevas viviendas a 100 m^2 de construcción, evitando que se obtenga un nivel deseado de 123 m^2 . La evaluación se lleva a cabo utilizando como referencia la información presentada en los Cuadros IV, V y VI. En el ejercicio, los promedios poblacionales son utilizados como solución óptima.

De acuerdo con esta información, el cambio en el bienestar de una familia asociado con esa regulación fue evaluado en \$1,186.88 y \$8,268.04, para los coeficientes presentados en los Cuadros IV y V, respectivamente. Representando el 0.11% y 0.78% del valor de la vivienda. Se debe recordar que este monto representa un límite inferior a la pérdida de bienestar.

CUADRO IV

COEFICIENTES DE REGRESION DE LA ECUACION DE
PRECIOS HEDONICOS DEL STOCK DE VIVIENDA, MODELO I

Variables	Coefficientes de Regresión
CONTAMINACION	
Polvos	.060636 (.82401)
LOCALIZACION	
Pavimentación	.70957 (7.99453)*
Supermercados	.33436 (4.51090)*
Estrato de Ingreso I	.36173 (1.58429)
II	.11373 (1.02169)
III	.29575 (2.40660)*
IV	.62001 (5.52161)*
V	.75102 (5.11357)*
VI	.91316 (5.46291)*
VII	1.16355 (7.45683)*
CONSTRUCCION	
Superficie construida	.00207 (6.93155)*
Superficie jardín	.00193 (2.56092)*
CONSTANTE	4.71922 (42.93853)*
R^2	.3947
Σe^2	670.4136
NUMERO DE CASOS	736

Fuente: CIE, Investigación Directa.

NOTA: Coeficiente "t" entre paréntesis.

* Significativo a un nivel de confianza del 95%.

CUADRO V

COEFICIENTES DE REGRESION DE LA ECUACION DE
PRECIOS HEDONICOS DEL STOCK DE VIVIENDA, MODELO II

V a r i a b l e s	Coeficientes de Regresión
CONTAMINACION	
Polvos	.06647 (.90663)
LOCALIZACION	
Pavimentación	.62277 (6.91955)*
Supermercados	.32629 (4.42074)*
Estrato de Ingreso I	.37831 (1.66551)
II	.08323 (.75074)
III	.28810 (2.35703)*
IV	.60479 (5.39573)*
V	.73756 (5.04794)*
VI	.95632 (5.77871)*
VII	1.21185 (7.91772)*
CONSTRUCCION	
Superficie construida (LN)	.27091 (5.68105)*
Superficie jardín (LN)	.125278 (4.96739)*
CONSTANTE	3.69067 (16.87856)*
R^2	.40122
Σe^2	663.18897
NUMERO DE CASOS	736

Fuente: CIE, Investigación Directa.

NOTA: Coeficiente "t" entre paréntesis.

* Significativo a un nivel de confianza del 95%.

CUADRO VI

SUPERFICIE DE CONSTRUCCION Y VALOR PROMEDIO DE LA
VIVIENDA DEL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY

Marzo de 1982

Superficie de construcción	123 M ²
Valor de la vivienda	\$ 1 064,000.00

Fuente: CIE, Investigación Directa.

RESUMEN Y CONCLUSIONES.

Este trabajo presenta estimaciones de la ecuación hedónica de los precios del stock y servicios de vivienda en el AMM. Se encuentran diferencias significativas entre los coeficientes correspondientes a los dueños y arrendatarios, señalándose que ello implica diferencias en los precios implícitos que enfrentan ambos grupos.

Se describen algunos usos de este tipo de estimaciones, mostrándose que uno de ellos puede consistir en evaluaciones de los cambios en el nivel de bienestar asociados con restricciones en la dimensión de una característica. En el caso del AMM se encuentra que los efectos sobre el bienestar de una restricción del 23% sobre el área de construcción, tiene efectos "mínimos" sobre el bienestar. Asimismo se encuentra una importante diferencia en rentas pagadas e imputadas asociadas a la conexión de gas natural.

BIBLIOGRAFIA

- Arriaga, Amelia S. Demanda de Unidades Habitacionales en Edificios de Departamentos en el Primer Cuadro de la Ciudad. CIE.
- Barrey Grian, J.L. and Bednarz Roberts. "A Hedonic Model of Prices and Assessments for Single-Family Homes: Does the Assessor Follow the Market or the Market follow the Assessor". Land Economics, Vol. 51 (1), Febrero 1975, pp. 21-40.
- Bolaños, Ernesto. Problemas de Marginación Socioeconómica en el Area Metropolitana de Monterrey. CIE, 1979.
- Castañeda Licón, Patricia M. El Problema de la Vivienda en México. Tesis Profesional, Facultad de Economía, UANL. Mayo 1978.
- Centro de Investigaciones Urbanísticas. Estudio de la Vivienda Tipo Medio en el Area Metropolitana de Monterrey. Coordinado por el Arq. Héctor Jesús Castellanos. CIU, 1978.
- Centro de Investigaciones Urbanísticas. Programa de Vivienda para el Area Metropolitana de Monterrey. Coordinado por el Arq. Everardo Garza García. CIU, 1978.
- Dhrymes, Phoebus F. "Price and Quality Changes in Consumer Capital Goods: An Empirical Study". Price Indexes and Quality Change. Edited by Zvi Griliches, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971. pp. 88-149.
- Fisher, F.M. y Shell, K. "Taste and Quality Change in the Pure Theory of the True-Cost-of-Living Index". Price Indexes and Quality Change. Edited by Zvi Griliches, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971. pp. 16-54.

- Griliches, Zvi. "Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change". Price Indexes and Quality Change. Edited by Zvi Griliches, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971. pp. 55-87.
- Hicks, Whitney y Bruce Schaffer. "La Calidad de la Vivienda en México: Su Medición y Determinantes". Ensayos, Segunda Etapa. Facultad de Economía, UANL, Vol. II, No. 2, Mayo 1980.
- Kravis, I.B. y Robert E. Lipsey. "International Price Comparisons by Regression Methods". Price Indexes and Quality Change. Edited by Zvi Griliches, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1977. pp. 150-179.
- Maestría en Ciencias para la Planificación de Asentamientos Humanos. Arquitectura, UANL.. La Problemática Habitacional de los Grupos de Bajos Ingresos de Monterrey, Una Propuesta de Acción. 1981.
- Merewitz, Leonard y Sosnick, Stephen H. The Budget's New Clothes. Markham Series in Public Policy Analysis. 1971.
- Puente Leyva, Jesús. Plan Operativo de Vivienda Popular para el Area Metropolitana de Monterrey. CIE y Dirección de Planificación del Gobierno del Estado. Monterrey, N.L., 1968.
- Rosen, S. "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product differentiation in pure competition". Journal of Political Economy, 1974, Vol. 82. pp. 34-55.
- Straszheim, Mahlon. "Hedonic Estimation of Housing Market Prices: A Further Comment". The Review of Economics and Statistics, Agosto, 1974. pp. 404-406.
- Treviño Medellín, Pedro. Estudio Comparativo del Déficit de Vivienda en el Area Metropolitana de Monterrey, para los Años 1960-1970. Tesis Profesional, Facultad de Economía, UANL. Junio 1975.

THE MEXICAN MANUFACTURING INDUSTRY: 1970-1983 *

Ernesto Quintanilla Rodríguez

I. HISTORICAL BACKGROUND

The recent process of economic growth in Mexico may be traced back to the mid 1930's; this process was supported on the basis of institutional and legal regulations that had been established by the end of the Revolution and the 1920's. That legal framework evolved into an elaborate instrumental setting aimed at the promotion of industrialization; the most important feature of this institutional body was the creation of Nacional Financiera in 1934.

Starting in 1940, the Mexican urban and industrial sector experienced a rapid growth, strongly reinforced by the II World War. The temporary break of the regular flows of international trade provided a significant incentive for the creation of an import substituting industry, as well as for the use of previously idle capacity of the plants already available.

* Ponencia presentada en la Mesa Redonda "Mexico in Crisis: Social, Economic and Political Problems" celebrada en la Universidad de California-Santa Barbara, el 20 de Mayo de 1983.

** El Autor es Profesor y Jefe de la División de Estudios Superiores en esta Institución.

Until the mid 1950's, agricultural production expanded continuously and economic growth strongly depended on agricultural and mining exports. During the period after those years, the process of economic development depended more heavily on the domestic market, and manufacturing became the leading sector.

The strategy of industrialization promoted a process of economic growth that turned out to be spectacular, especially during the decade of the 1960's, when the rate of growth of GNP averaged between 6 and 7%, reaching a high of 10% in 1964. Nevertheless, a considerable portion of that growth was taken by the growth of population (3.4 to 3.6% per annum), thus reducing net per-head growth to a little more than 3% per annum.

Economic growth, as already noted, has been promoted by the manufacturing industry; more precisely, the dynamics of the sector has been determined, for the most part, by the expansion of modern, capital intensive activities such as metallurgical and chemical industries, while those activities more strongly characterized by the existence of traditional production processes (foodstuffs, textiles, etc.) experienced little or no expansion. The relative importance of heavy industry (chemical, metallurgical, mechanical, etc.) increased from 16.5% of GNP in 1950 to 30.6% in 1965. Mexican industrial production became increasingly oriented toward the manufacturing of capital goods and intermediate products.

However, the slow rate of growth experienced by domestic demand has imposed a tight limit on industrial growth. This is especially applicable to the case of those manufacturing activities

that happen to depend, directly or indirectly, on the expansion of mass consumption; an important negative result is that some of the manufacturing plants produce well below capacity levels, mostly because they are import-substituting monopolies. Some economists maintain that an important limitation to further economic growth is the slow rate of growth of real per capita purchasing power.

One of the important characteristics of industrial development in Mexico is its dependence on direct foreign investment, which has been shifting away from traditional sectors such as mining, petroleum, electricity, transport and communications, and into manufacturing (74.2% of total PDFI*) and commerce (14.8%). More specifically, foreign investments in the manufacturing sector are concentrated on chemicals, medicines, cosmetics, processed foods, beverages, electronics and home appliances; the bulk of production of foreign enterprises is directed toward the domestic market; exports generally account for less than 5% of total sales.

It is important to notice that foreign investment in Mexico is highly concentrated in capital and intermediate goods industries, which happen to be among the most dynamic and technologically advanced economic activities. Furthermore, most of the foreign investments made on import substituting industries have produced, paradoxically, a severe increase in the degree of dependence on the foreign sector, although there was a major change in the structure of imports, from a predominance of consumer goods to one of raw materials, machinery and spare parts for the new industries.

* Private Direct Foreign Investment.

Concluding on this perspective, it seems that the eventual recovery of the Mexican manufacturing sector depends on an increase of the purchasing power of the population, capable of reinforcing the domestic market, as well as on the capability to ensure foreign currency to finance the badly needed imports of machinery and spare parts, or else to begin a process of import substitution of this type of goods; this latter possibility seems to be remote at the moment.

II. EVOLUTION 1970-1982

During the decade from 1970 to 1980 manufacturing gross domestic product increased from 105.2 to 209.7 billions of constant pesos, that is, a 100 percent increase in real terms. Contribution of manufacturing to total GNP increased from 23.7 to 24.9% during the period, that is, while the index of physical production for total GNP increased by 89.5 percent, that of manufacturing increased by 99.3 percent.

The supply side of manufacturing production reveals an increase in the degree of dependence from foreign sources, since the contribution of gross domestic production decreased from 66.1 percent in 1970 to 62.2 percent in 1980. On the contrary, the percentage of imports on total supply increased from 6.8 to 10.5, while marketing and distribution margins remained fairly constant at an average of 27.2 percent of total supply.

The demand side also experienced a significant structural change: While the participation of intermediate demand remained at an average of 40.5 percent of GNP, that of private consumption decreased from 45.2 percent in 1970 to 40.6 in 1980. Government consumption remained at an average of 0.7 percent, but gross fixed capital formation increased its share on total demand from 9.2 to 11.8. Stock variation also increased considerably, from 2.3 to 3.6 percent. Finally, exports remained at an average of 2.7 percent of GNP throughout the period.

The foreign trade balance for the manufacturing sector has usually been negative, and the trend continued during the decade, since the ratio of value of imports to exports increased from 2.5 in 1970 to 4.2 in the last year of the decade.

The period 1978-1981 witnessed a continuous expansion of national product, with growth rates above the 8 percent figure. But in 1982 this expansion came to a sudden stop, since the effects of the international recession of economic activities, delayed by the strategy of increasing the public sector deficit and financing it by means of foreign loans, finally reached the Mexican economy with a very strong impact. Already by 1981 the international conditions began to experience a rapid change; the anti-inflationary policy pursued in the United States produced a considerable increase in interest rates, thus increasing the financial cost of the Mexican foreign debt. Secondly, the price of petroleum, the main export of Mexico, decreased by the middle of the year. Furthermore, the rate of economic growth of the United States (Mexico's main trading partner), decreased significantly, and was even negative in the last quarter of 1981.

Under such circumstances, in 1982 the increased cost and scarcity of foreign currency were the main factors that depressed industrial production, given the strong dependence on imports (the average ratio of imported inputs over national inputs for manufacturing is 0.11). The demand for industrial production, on the other hand, was also considerably depressed, since private investment and public expenditure were reduced in view of the factors mentioned above. By the end of 1982, the estimate was that manufacturing production had decreased by 3.0 percent. The overall figure for the secondary sector was -0.3 percent, where the figures for the components other than manufacturing are as follows: Petroleum and petrochemistry, 9.0%; Mining, 4.0%; Construction, -7.5%; and Electricity, 8.0%.

III. PARITY ADJUSTMENTS AND INSTITUTIONAL REARRANGEMENTS

The year of 1982 was characterized by severe instability of the Mexican currency; three major adjustments to the Peso-Dollar parity were experienced. By virtue of the strong dependency of the Mexican economy on the foreign sector (previously referred to), the impact of the parity adjustments were pervasive. As far as manufacturing industry is concerned, the enterprises that are most vulnerable are those that present one or more of the following characteristics:

1. High proportion of foreign currency debt in relation to financial assets held in foreign currency, as well as high requirements for financing.

2. High proportion of imported inputs, combined with sales oriented toward the domestic market.
3. High level of debt in foreign currency combined with decreasing sales.
4. High proportion of total cost represented by raw materials whose prices are determined by world markets.

The branches of industry which are more strongly affected are those related to the process of investment in fixed assets and which experience significant financial needs for the marketing of their products. Some of the branches that were capable to hold their own are those producing raw materials and basic consumer goods, such as chemicals, paper, foodstuffs, petroleum and textiles. On the contrary, machinery, automobiles and parts, durable consumer goods, beverages, cigarettes and metal industries were strongly affected. Generally speaking, devaluation has brought about a considerable decrease in the growth of industrial production.

A conspicuous case in point is that of the Monterrey based VISA (Valores Industriales, S.A.) Corporation, which in 1982 reported losses, and this for the first time ever. Top executives, commenting on the 6.6 billion pesos in losses, consider that the number and magnitude of devaluations strongly affected the financial structure of this Corporation: While profits before payment of financial expenses increased by 133 percent, the result after those payments was negative, since financial expenses along the year were 13.4 billion pesos, an increase of the order of 209 percent with respect to 1981. While assets increased from 52.4 to 140.8 billions of pesos from 1981 to 1982 (168%), liabilities increased from 29.9

billion to 123.7 billion (313.%), and gross profits increased in 133% (from 5.3 to 12.4 billions of pesos), financial expenses increased from 4.3 to 13.4 billion, resulting in a net loss of 6.6 billion, while in 1981 net profit was 2.1 billion pesos. While in 1981 the ratio Accounting Capital/Liabilities was 1/1.41, in 1982 the figure was 1/7. A immediate effect of the problem was the decrease in production and sales in real terms. Employment also decreased, from 34,859 to 34,002 workers; that is, 2% less in 1982 than in 1981.

As far as the impact of bank nationalization is concerned, the issue may be viewed from two different standpoints; that of the customers and that of the former owners. A brief inquiry among industrialists in Monterrey reveals that their businesses have not been affected by the measure, since the change of hands has occurred only at the top level; banking services have neither reduced their efficiency nor their coverage. On the other side, former owners, such as VISA Corporation, which previously held control of Banca Serfin, are placing expectations on the compensation for nationalization, as an important aid in solving their financial problems. However, since the nationalization procedures are not yet completed, its full effects are not clear until the moment.

IV. PROBLEMS AND SHORT-TERM OUTLOOK

For the year of 1983, manufacturing industry is expected to decrease its production levels in 4.7 percent, while in 1982 the

decrease was of 3.0 percent. Gross domestic product itself will be 3 percent less than that of 1982, and perhaps even lower if the price of petroleum continues its downward trend.

Manufacturing industry is bound to experience negative impacts on both sides: on the demand side, through the decrease in the purchasing power and, on the cost side, the increase in the prices of all inputs and wages. Further problems are posed by the high cost of credit and the scarcity of foreign currency coupled with the strong dependence on foreign sources of raw materials, intermediate products and spare parts for the equipment (mostly imported).

During the first quarter of 1983, the forecast for the sector was, unfortunately, validated, since manufacturing production decreased, on average, six percent. Among the more highly affected activities are the automobile industry, where the number of units produced decreased by 44 percent; the steel industry, which reported an average decrease of 20 percent; home appliances, around 15 percent decrease; chemicals, 10 percent decrease; beer, 20 percent decrease.

Speaking more specifically for the case of the most important branches of manufacturing, the forecast for the food-processing and beverage industries is that of a 2 percent decrease, which means a 4-5% decrease in real consumption per head. The most important problems of these branches are the need to import grains (7 or 8 million tons this year) and price controls, since the administrative lag in price revisions brings about increases in

financial needs because production costs increase more rapidly than revenues. A favorable factor for these branches is the price-inelasticity of demand, which will prevent purchases from decreasing more drastically.

Metal mechanical industry, which is at present operating at 50 percent capacity, is expected to decrease its production in 10.1 percent over the year. The most important problems here are the severe scarcity of liquid assets, the high amount of debt in foreign currency, the high dependence on imports (40% of total) for the supply of raw materials such as special steels, scrap and aluminum, as well as the costly programs of personnel training, now underemployed and in danger of being laid-off.

Steel industry is expected to maintain its 1982 level of production (7 million tons), which in turn was 7 percent less than that of 1981. A shift in domestic demand away from imports is expected to make up for the decrease in purchases from depressed activities such as construction. Another good opportunity for this activity is the promotion of exports.

The automobile industry is expected to be among those most highly affected by recession, since production is expected to decrease by 20.0 percent, which adds up to a 16.0 percent decrease in 1982. In this case the main problems are the scarcity and high cost of foreign currency for the import of inputs (this industry is particularly dependent on imports), the 100 percent increase in the price of the products, the scarcity and high cost of consumer credit, as well as the relatively high price-elasticity of demand.

Cement production is expected to remain at the 1982 level (5.0 percent below that of 1981). However, financial problems and the recession in construction may bring about a further decrease in this area. Another major problem is the rise in the price of the product: From December to April there has been a 38 percent increase. Construction, the major customer for cement, is expected to reduce its activities in 10 percent this year, in view of the squeeze on demand, the increase in costs of all inputs and the high interest rates on mortgage loans.

Many industrial entrepreneurs are turning their eyes to the promotion of exports as the only way out of the present crisis. For some products this may be the case, but most of the industrial plant in Mexico is not yet ready to face competition in international markets. Furthermore, inflation is constantly increasing the relative price of Mexican exports. This factor, along with the protectionist policies adopted by the main trading partners of Mexico, will reduce the chances of Mexican manufacturing industry to find a solution to its problems in foreign markets.

TABLE 1
LATIN AMERICA: AVERAGE YEARLY
GROWTH OF GNP PER HEAD, 1961-1969
(Percent Figures)

C o u n t r y	Growth Rate
México	3.3
Brasil	2.6
Chile	2.0
Argentina	1.9
Venezuela	1.3
Latin America	2.2

Source: L. Solís et al: El Perfil de México en 1980.
Vol. 3, p. 102. (Siglo XXI, México, 1972).

TABLE 2
MEXICO: SECTORAL DISTRIBUTION OF GNP
1935-1967
(Percent Figures)

S e c t o r	Percentage of GNP	
	1936	1967
Agriculture	27.7	15.9
Mining	6.0	1.5
Petroleum	3.0	3.2
Manufacturing	16.4	26.5
Construction	2.5	3.9
Electricity	1.0	1.6
Services	43.4	47.4
T o t a l	100.0	100.0

Source: L. Solís: La Realidad Económica Mexicana,
P. 220. (Siglo XXI, México, 1970).

TABLE 3
MEXICO: MANUFACTURING GNP BY BRANCH OF
ECONOMIC ACTIVITY: 1950-1965
(Percent Figures)

B r a n c h	Percent of Mfg GNP	
	1950	1965
Foods, Beverages & Tobacco	30.1	27.2
Textiles, Footwear	24.7	15.6
Wood, Paper & Products	8.2	4.4
Chemicals	8.8	16.6
Non-Metallic Minerals	4.4	4.3
Metal Industries	7.7	14.0
Other	16.1	16.9
T o t a l	100.0	100.0

Source: L. Solís: La Realidad Económica Mexicana. p.221.
(Siglo XXI, México, 1970).

TABLE 4
MEXICO: PRIVATE FOREIGN INVESTMENT
BY SECTOR: 1911-1968
(Percent Structure)

S e c t o r	Percent of Foreign Investment	
	1911	1968
Agriculture	7.0	0.7
Mining	28.0	6.0
Petroleum	4.0	1.8
Manufacturing	4.0	74.2
Electricity	8.0	-
Commerce	10.0	14.8
Transport & Comm.	39.0	-
Other Services	-	2.5
T o t a l	100.0	100.0

Source: M. Wionczek: "La Inversión Extranjera Privada en México" in Comercio Exterior. Vol. 20, No. 10, (1970), p. 205.

TABLE 5

MEXICO: GROSS DOMESTIC PRODUCT: TOTAL AND MANUFACTURING
INDEXES OF PHYSICAL PRODUCTION
1970-1980
(1970=100)

Year	Total	Manufacturing
1970	100.0	100.0
1971	104.2	103.9
1972	113.0	114.0
1973	122.5	126.0
1974	130.0	134.0
1975	137.3	140.7
1976	143.1	147.8
1977	148.0	153.1
1978	160.3	168.1
1979	174.9	185.9
1980	189.5	199.3

Source: Secretaría de Programación y Presupuesto:
Sistema de Cuentas Nacionales de México
1970-1978 & 1978-1980. SPP-BM-PNUD.
México. 1981 & 1982.

TABLE 6

MEXICO: GROSS DOMESTIC PRODUCT:
 TOTAL AND MANUFACTURING: 1970-1980
 (Millions of Pesos at 1970 Prices)

Year	Total (T)	Manufacturing (M)	% (M/T)
1970	444 271.4	105 203.0	23.7
1971	462 803.8	109 264.5	23.6
1972	502 085.9	119 967.0	23.9
1973	544 306.7	132 551.5	24.3
1974	577 568.0	140 963.0	24.4
1975	609 975.8	148 057.7	24.3
1976	635 831.3	155 517.2	24.5
1977	657 721.5	161 037.3	24.5
1978	711 982.3	176 816.5	24.8
1979	777 162.6	195 613.7	25.2
1980	841 854.5	209 681.9	24.9

Source: Secretaría de Programación y Presupuesto: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978 & 1978-1980.
 SPP-BM-PNUD. México, 1981 & 1982.

TABLE 7

MEXICO: MANUFACTURING INDUSTRY SUPPLY AND USE OF GOODS AND SERVICES: 1970-1980
(Absolute Figures in Millions of Current Pesos, Purchaser's Price)

Year	Gross Production at Producer Prices	Imports CIF	Margins	Supply and Use at Purchaser Prices		Intermediate Demand	Private Consumption ^{a/}	Government Consumption	Gross Fixed Capital Formation	Stock Variation	Exports FOB
				Percent	Absolute						
1970	66.1	6.8	27.1	100.0	414 683.6	40.0	45.2 (57.7)	0.6	9.2	2.3	2.7
1971	66.8	6.2	27.0	100.0	449 518.4	39.9	46.4 (56.9)	0.6	8.4	2.1	2.6
1972	66.4	6.3	27.3	100.0	511 616.1	40.6	46.1 (56.6)	0.7	8.8	1.1	2.7
1973	65.9	6.9	27.2	100.0	633 750.9	39.5	45.8 (57.7)	0.8	9.1	1.8	3.0
1974	66.0	7.5	26.5	100.0	857 837.3	40.1	44.3 (58.7)	0.7	8.9	2.8	3.2
1975	66.0	6.9	27.1	100.0	1 009 910.1	41.6	44.0 (57.6)	0.9	9.9	2.4	2.2
1976	65.9	6.8	27.3	100.0	1 232 446.7	41.7	44.3 (57.3)	0.8	9.5	1.0	2.7
1977	66.0	7.0	27.0	100.0	1 660 696.0	39.8	43.9 (57.8)	0.8	9.0	3.0	3.5
1978	65.1	8.0	26.9	100.0	2 096 746.4	40.2	43.4 (57.5)	0.7	9.7	2.4	3.6
1979	63.5	9.4	27.1	100.0	2 769 768.6	40.6	41.6 (57.1)	0.7	11.3	2.7	3.1
1980	62.2	10.5	27.3	100.0	3 755 839.9	40.8	40.6 (56.5)	0.7	11.8	3.6	2.5

Source: Secretaría de Programación y Presupuesto: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978 & 1978-1980. SPP-BM-PNUD.
México, 1981 & 1982.

Note: ^{a/} Percentage that Private Consumption of Manufactured goods is on Total Private Consumption (both at current prices).

SOURCES OF INFORMATION

Banco Nacional de Comercio Exterior: Comercio Exterior. BNCE. México. (Several Issues).

Banco Nacional de México: Examen de la Situación Económica de México. Banamex. México. (Several Issues).

Nacional Financiera: El Mercado de Valores. Nacional Financiera. México. (Several Issues).

Secretaría de Programación y Presupuesto: Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978 y 1978-1980. SPP-BM-PNUD. México. 1980 y 1981.

Senzek, Alva (ed): Análisis Económico. Grupo Editorial Expansión. México. (Several Issues).

Solís, Leopoldo et al: El Perfil de México en 1980. Siglo XXI. México. 1970.

Vellinga, Menno: Industrialización, Burguesía y Clase Obrera en México. Siglo XXI. México. 1978.

Wharton Econometric Forecasting Associates: Diemex-Wharton: Proyecto Econometrico de Mexico. WEFA. Philadelphia. July and November, 1982.

LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA EN AMERICA LATINA

René Efraín Borrego Peña

INTRODUCCION

Al terminar la Segunda Guerra Mundial algunos de los países más importantes quedaron destruidos. A partir de ahí, y teniendo el Plan Marshall como pionero, se crean organismos que facilitan la producción y el comercio mundial, de tal forma que los países vencedores ayudan a la recuperación de los vencidos. Surge, de igual forma, el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (GATT).

Por otra parte, en América Latina, y debido a la gran dependencia que siempre ha existido de ella hacia las grandes potencias mundiales, durante la Segunda Guerra Mundial se generan diversos desequilibrios. Fue entonces cuando los países latinoamericanos comenzaron a tomar conciencia de que para lograr una mayor estabilidad y un crecimiento sostenido era necesario obtener su propia industrialización, aunque reconociendo que para triunfar era obligado protegerse de los países fuertes.

* El Autor es alumno de esta Facultad y cursa actualmente el Décimo Semestre de la Licenciatura en Economía.

A partir de ahí surge la polémica entre proteccionismo y libre cambio, y sobre cuál de ellos favorecerá con más éxito al desarrollo.

Es claro que el libre cambio tiene como inconveniente la falta de competitividad de la industria naciente. Y del proteccionismo se argumenta que no es recomendable, ya que a causa del alto grado de protección que se ha brindado a algunas empresas se tiende a actividades productivas incompatibles con la dotación de recursos existentes, por tanto el proteccionismo crea ineficiencia.

Dentro de la lucha entre proteccionismo y libre cambio surge una tercer alternativa: integración económica; que al reunir varios mercados en uno sólo, permite establecer la libertad del comercio entre los países integrados y protege al conjunto contra países no integrados.

OBJETIVOS

En general, los principales objetivos de los diversos sistemas de integración son similares. El hecho de que existan varias agrupaciones, se debe a la diferencia en cuanto a características propias de cada país. Los objetivos básicos de la integración son:

- Lograr mayores niveles de exportación.
- Crear un mercado interno de manufacturas.
- Corregir las balanzas comerciales.
- Creación de capitales nacionales.

- Contar con infraestructura adecuada.

Podemos resumir los anteriores objetivos en el deseo de alcanzar una integración a escala nacional, por un lado, y una apertura hacia el exterior por el otro. Se argumenta que la integración permitiría alcanzar con mayor facilidad economías a escala, ya que los diferentes países complementarían sus respectivos mercados, y de esa forma la sustitución de importaciones seguida por los países latinoamericanos (en su mayoría) sería más eficiente.

SISTEMAS DE INTEGRACION

En América Latina funcionan cinco sistemas de integración económica:

1.- Mercado Común Centroamericano (MCCA) creado en 1960.

Sus países integrantes son: El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Desde un principio estableció un régimen de liberación automática de los mercados del área, un arancel común frente a terceros países y un programa de desarrollo industrial.

Durante los primeros años, el comercio entre países centroamericanos creció con rapidez y elevó significativamente la proporción de bienes manufacturados. No obstante, desde 1965

empezaron a surgir tensiones, dificultades para llevar a cabo el trato establecido, por lo cual se estancó el régimen de transformación industrial.

Había un clima desfavorable debido a cambios políticos y violencia. Sin embargo, en 1979, este sistema de integración incrementó la eficiencia de Centroamérica. Ultimamente la agricultura se convierte en el sector prioritario de la integración, no sólo por las insuficiencias de producción que crean una seria dependencia con el exterior, sino por la grave desnutrición que es causa de elevada mortalidad infantil.

2.- Grupo Andino.

Constituido en 1969 por una unión aduanera, como consecuencia de la insuficiencia de los resultados de la ALALC, en la búsqueda de un nuevo camino a través de una subregionalización.

Sus países integrantes son: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. Estos países tienen economías subdesarrolladas, en vías de industrialización, y con organización capitalista en donde el sector privado es el criterio de racionalidad y el Estado tiene diversas responsabilidades.

A este sistema de integración lo rige una unidad supranacional, la Junta y una comisión formada por representantes de cada país integrante. Tiene como objetivos principales: conseguir un desarrollo equilibrado y armónico; acelerar el crecimiento y nivel de vida; cambiar la estructura basada en políticas de importación y promoción de nuevas exportaciones.

Los elementos básicos se concentran en la orientación del comercio industrial y agropecuario. Las herramientas utilizadas en la integración fueron: desgravación, arancel común, programas sectoriales, fórmulas de programación preferencial etc.

Las diferentes características e intereses de los países andinos conspiran para que no actúen con regularidad y consistencia. Hay quienes opinan que no es probable que el pacto andino se dirija hacia la industrialización: las leyes nacionales que debían incorporar las decisiones no se han aplicado uniformemente, la distribución de los costos y beneficios ha sido desigual y sobre todo hay grandes diferencias políticas e ideológicas, las reglas del juego favorecen hoy más al capital extranjero.

Para que el mercado común andino fuese eficaz, los países miembros tendrían que aprobar y aplicar leyes antimonopólicas.

Se teme que empeore la distribución del ingreso en los países andinos y la concentración industrial incrementará, probablemente, la concentración de la renta monopólica.

3.- Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

Fue establecido en 1975 e integrado por los países pertenecientes a América Latina. Este sistema hace especial hincapié en una forma de cooperación destinada a mejorar la posición de nuestros países en el comercio internacional, por una parte, y en estructuras integradoras que soslayan viejos obstáculos,

por otra; diseñar marcos rígidos que en otros modelos han sido motivos de discordia y dar prioridad a los beneficios prácticos de utilidad inmediata para el progreso socioeconómico de las naciones participantes.

Algunos de estos objetivos consisten en el establecimiento de empresas multinacionales latinoamericanas, el logro de una política latinoamericana de producción y abastecimiento de productos agrícolas y energéticos, la transformación de las materias primas de los estados miembros y la complementación industrial, el fomento de la cooperación latinoamericana para la creación y el intercambio de tecnología e información científica, y la adopción de medidas para asegurar que las empresas transnacionales se sujeten a los proyectos de desarrollo de la región y a los intereses nacionales de los países miembros.

Todos ellos constituyen viejas aspiraciones que fueron surgiendo en el difícil aprendizaje del proceso de integración, esperanzas que aún no se han convertido en plenas realidades.

4.- Comunidad Económica del Caribe (CARICOM).

Fue constituida en 1973 y se encuentra integrada por pequeños países del Caribe de habla inglesa. En su región se lograron significativos progresos en materia de expansión del comercio, desarrollo de instituciones financieras, administrativas y de otro tipo, y consultas acerca del desarrollo agrícola y planificación industrial.

sin embargo, la dispersión territorial hace difícil la intercomunicación de sus miembros y la similitud de sus producciones no facilita el intercambio comercial entre ellos. Además, las dificultades económicas que se presentaron en algunos países, hicieron que éstos introdujeran importaciones con lo cual se ha afectado temporalmente el avance de esta comunidad.

5.- Asociación Latinoamericana de Intercambio (ALADI), creada en 1980.

Sucesora de la ALALC, organismo creado en 1960, con el propósito esencial de liberar el comercio de la zona en un plazo de 12 años mediante reducciones arancelarias negociadas periódicamente en listas nacionales y una lista común.

Los países miembros de la ALALC fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Las funciones básicas de la nueva asociación son la promoción y regulación del comercio recíproco y la complementación y cooperación económica. Se establecen áreas de preferencia económica que crean como mecanismos la preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y de alcance parcial (no participan todos los países y pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, etc.)

Los órganos políticos son: el Consejo de Ministros, Conferencia de Evaluación y Convergencia, y el Comité de Representantes.

El órgano técnico es la Secretaría General. El Consejo es el órgano supremo de la asociación encargada de adoptar las decisiones y estará constituido generalmente por los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros.

Además de los sistemas de integración mencionados, prevalecen los Tratados de la Cuenca del Plata, Amazonas y del Caribe cuyo objetivo fundamental es la integración física de los mismos:

6.- Tratado de la Cuenca del Plata.

Los países integrantes son: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay. Establecido en 1976, sus principales objetivos son mancomunar esfuerzos para promover el desarrollo e integración física de la Cuenca del Plata e identificar áreas de interés común, para lograr de esa forma:

- Facilidad en materia de navegación;
- Utilización racional de recurso de agua;
- Fomento de la vida vegetal y animal;
- Perfeccionar interconexiones viales, aéreas, eléctricas, fluviales y de telecomunicaciones;
- Cooperación en cuanto a educación y sanidad; y
- Conocimiento integral de la Cuenca del Plata.

7.- Tratado de la Cuenca del Amazonas.

Sus países integrantes son: Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela. Se formó en 1978 y tiene objetivos tales como: compatibilizar políticas de desarrollo, de protección del medio ambiente y de la cultura. El Tratado no establece una Secretaría permanente, sino una reunión de Cancilleres.

8.- Tratado de la Cuenca del Caribe.

Tiene como principal objetivo la construcción de carreteras, ferrocarriles y puertos. Sus países integrantes son: Cuba, Puerto Rico, Antillas Francesas, Isla de Santo Domingo, Panamá, México, Colombia, Venezuela, y los países integrantes del CARICOM y del MCCA.

También se han realizado acciones conjuntas por dos o más países latinoamericanos en el campo del comercio, infraestructura, servicios productivos, desarrollo tecnológico y cooperación financiera. En algunas áreas geográficas ha progresado la integración de la infraestructura física, particularmente en el campo del transporte, las comunicaciones y la energía. El transporte carretero presenta una infraestructura física continua a lo largo de casi toda la región, las interconexiones ferroviarias están más concentradas en el cono sur, y el transporte fluvial se utiliza de manera importante en la Cuenca del Plata. Subsisten, sin embargo, serios problemas de transporte que afectan a países mediterráneos.

En materia financiera, existen varios mecanismos de cooperación tales como: Corporación Andina de Fomento, Banco de desarrollo del Caribe, Cámara de Compensación Centroamericana, etc.

Además, se han establecido mecanismos regionales para la defensa conjunta de las condiciones de comercialización de algunos productos básicos de interés para América Latina, entre ellos el que vincula a un grupo de países exportadores de azúcar y banano.

EFFECTOS DE LA INTEGRACION

Al iniciarse los movimientos de integración eran considerados como un mecanismo de unificación idóneo, por facilitar el desarrollo regional; por medio de ellos se esperaba una serie de objetivos calificados como prioritarios.

La verdad es que dicho intento de integración no ha progresado lo suficiente, se argumenta que ha caído en una etapa de estancamiento. Sin embargo, tampoco se pueden subestimar los efectos positivos que se han presentado tales como el creciente comercio intraregional (al final del trabajo se anexa un cuadro que nos muestra la evolución del comercio de México con América Latina), el desarrollo de nuevas actividades, el incremento de poder de negociación conjunto, la intensificación de la competencia, atenuación de problemas de pagos internacionales y el incremento en el total de las exportaciones latinoamericanas.

Con respecto a las causas que han originado el estancamiento

de los sistemas de integración, algunas de ellas son las siguientes:

- En la mayoría de los países latinoamericanos, el estilo de la política económica ha seguido caracterizándose por el predominio de los enfoques de desarrollo hacia adentro, descuidando las ventas al extranjero, es decir, no ha podido fomentarse simultáneamente el aumento de las exportaciones y la sustitución de importaciones.
- Los sistemas de planeación son débiles e incompletos, predominando los enfoques a corto plazo y en la mayoría de ellos apenas se toman en cuenta los cambios socioeconómicos y se trata superficialmente las variables asociadas a la integración regional.
- Es de esperarse en cuanto a intervenciones privadas y extranjeras, que ninguna de las decisiones tomadas por cada uno de los países latinos, en cuanto a política económica, carezca de la interferencia de intereses extranjeros, debido al alto porcentaje de inversión que de estos países existe en toda América Latina.

A estos inconvenientes hay que añadir la situación de desventaja de los países de menor desarrollo, los de mercado insuficiente y a los cuales inicialmente se trató de otorgar un tratamiento especial y favorable para librar su menor capacidad económica o bien para obtener su participación activa y voluntaria en este proceso de integración, pero esto se ha visto totalmente frustrado por un conjunto de circunstancias que van desde la inoperatividad de las preferencias pactadas hasta la falta de solidaridad de quienes resultan más favorecidos con la integración.

En tales circunstancias es comprensible que estos países se mantengan a la expectativa y hayan procurado, cuando les ha

sido posible, formar agrupaciones subregionales para mejorar su posición económica y de negociación frente a otros estados latinoamericanos. Dichas agrupaciones suponen un nuevo elemento de fragmentación para el establecimiento de la gran unidad económica regional que habrá de fomentar la existencia simultánea de convenios desarticulados, de alcances distintos y que tenderán a evolucionar a un ritmo también diferente.

Lo anterior se puede ejemplificar claramente con el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual operó eficientemente en su primera etapa, que registró una apreciable expansión en el intercambio con las naciones asociadas y que, sin embargo, con el tiempo se pusieron de manifiesto serias divergencias (principalmente la dificultad para que los países miembros se beneficiaran de manera equitativa de los progresos del conjunto) que terminarían con la deserción de 5 países los cuales posteriormente constituirían el Grupo Andino.

Por lo tanto, podemos decir que el progreso real hacia la constitución del mercado común latinoamericano dependerá en definitiva de que se transformen las estrategias de desarrollo nacional y se articulen orgánicamente con los planteamientos de la integración, con el propósito de que se esfuercen recíprocamente en vez de competir y debilitarse unas a otras.

Se requiere por eso, incorporar a las políticas de cada país consideraciones explícitas de apertura hacia el exterior que equilibren los enfoques proteccionistas y adaptar los mecanismos y concesiones integracionistas a las exigencias reales de desarrollo de cada uno de los estados que participen en ellas.

EVOLUCION DEL COMERCIO DE MEXICO CON AMERICA LATINA

1960 - 1970 - 1980

(Miles de dólares)

	Exportaciones		
	1960	1970	1980
Total Mundial	739 788	1 289 567	15 307 480
Total América Latina*	24 731	123 457	956 622
ALALC -	8 858	92 547	607 631
Argentina	631	14 056	44 301
Bolivia	249	301	2 581
Brasil	1 214	14 675	348 808
Colombia	1 243	12 993	47 714
Chile	1 349	15 741	27 153
Ecuador	434	1 812	40 460
Paraguay	27	168	322
Perú	700	8 093	26 194
Uruguay	142	2 850	8 326
Venezuela	2 869	21 858	61 772
MCCA	7 266	21 203	228 665
Costa Rica	1 104	5 043	95 581
El Salvador	1 944	3 184	11 610
Guatemala	2 693	8 807	59 201
Honduras	652	1 703	18 987
Nicaragua	833	2 439	43 286
CARICOM	213	1 408	11 276
Barbados	—	30	344
Belice	56	n.d	6 594
Dominica Isla	—	135	86
Grenada	—	n.d	—
Guyana	1	239	20
Jamaica	156	694	3 634
Trinidad y Tobago	—	310	597
Montserrat Isla	—	n.d	1
Otros**	8 394	8 299	109 050

Fuente: Anuarios Estadísticos de la Secretaría de Programación y Presupuesto; y Estadísticas Históricas (Balanza de Pagos) del Banco de México, S.A.

* No se incluye Puerto Rico.

** Incluye: Cuba, Haití, Panamá y República Dominicana.

Bibliografía

De Mateo, Eligio; "Los Movimientos de Integración de América Latina", en: Resumen, Secretaría de Comercio Exterior, México, Vol. 1981.

"Teoría de la Integración Económica. El Caso de América Latina", Ibid.

Secretaría de Comercio Exterior; "ALALC a ALADI", Ibid.

"México en la ALADI". Ibid.

Tomassini, Luciano; "Elementos para un Estudio sobre los Procesos de Integración y Otras Formas de Cooperación en América Latina", en: Comercio Exterior, Secretaría de Comercio Exterior, México, Vol. 27, Núm. 2, Febrero de 1977, pp. 179-194.

Tussie, Diana; "Nuevas Rutas en la Integración Latinoamericana", en: Comercio Exterior, Secretaría de Comercio Exterior, México, Vol. 31, Núm. 12, Diciembre de 1981, pp. 1397-1403.

LA INFLACION Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA RIQUEZA EN MEXICO *

Jesús A. Cervantes González

La concepción general acerca de la inflación, en particular, de la inflación no anticipada, es que es regresiva en su efecto en la distribución del ingreso ^{1/}, no obstante, existe muy poca evidencia empírica acerca del tema, aún en los países desarrollados. La inflación puede alterar los flujos de ingresos o el valor de los acervos de riqueza de las empresas, el gobierno, y los individuos; a éstos últimos en su carácter de asalariados, consumidores, deudores, acreedores, contribuyentes, y propietarios de bienes inmuebles o directa o indirectamente de bienes de capital. Adicionalmente la inflación puede provocar transferencias, modificar precios relativos (de bienes o factores) y la asignación de recursos, que a su vez alteran la distribución del ingreso y la riqueza.

* Resumen del Trabajo de Opción "C" con el cual el Autor obtuvo de esta Facultad el Título de Licenciado en Economía.

** El Trabajo fue presentado en Marzo de 1983 y puede adquirirse en la Librería del Economista de esta Facultad.

^{1/} Debe distinguirse el análisis del impacto de la inflación en la distribución del ingreso, que es el que nos ocupará, de aquél que se centra en el efecto que la distribución del ingreso tiene en la inflación. En este último contexto se ubican algunas versiones de la inflación del tipo de costos (cost-push) en que las presiones inflacionarias resultan de disputas de los distintos grupos sociales por la distribución del producto.

Este documento cubre sólo algunos de los efectos de la inflación en la distribución del ingreso y la riqueza en México. El estudio está elaborado a partir de la Información de Ahorros y Deudas de las familias mexicanas captada en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977; la información de Ahorros y Deudas proporciona los acervos de activos y pasivos financieros de las familias.

En el capítulo I del estudio se revisa la posibilidad de que la inflación sea neutral en la distribución del ingreso. Más adelante, en el capítulo II se analiza la incidencia del llamado "impuesto inflacionario" en México, representado por la pérdida en el poder de compra del dinero durante un proceso inflacionario. En el capítulo III se estudia el impacto redistributivo de la inflación, a través de su efecto en el valor real de las tenencias de activos nominales de los deciles de familias en México. Luego en el capítulo IV se calculan Índices de Precios para esos deciles de familias. Este último análisis permite ver la inflación tal como es percibida realmente por los individuos y familias en su papel de consumidores de bienes y servicios. Finalmente en el capítulo V se señalan las conclusiones del estudio.

I. LA INFLACION PURA

Al analizarse las consecuencias de la inflación en la distribución del ingreso y la riqueza, surge la pregunta de si existen condiciones bajo las cuales la inflación es neutral en el sistema económico y en la distribución del ingreso. Como veremos, aunque pueden establecerse en teoría condiciones en que pudiera acercarse a esa situación, éstas son excesivamente restrictivas y totalmente alejadas de la realidad.

En la teoría y en el análisis monetario se ha introducido el concepto de "inflación pura" a fin de estudiar el impacto de la inflación en algunas variables macroeconómicas; este concepto también puede ser útil para analizar efectos microeconómicos de la inflación, como son sus efectos redistributivos. Una "inflación pura" es aquélla en que todos los precios en el sistema económico crecen a la misma tasa. Por lo tanto es la que genera menos alteraciones en la distribución del ingreso y en los precios relativos de la economía.

Bajo una "inflación pura" los únicos efectos en la distribución del ingreso y en la asignación de recursos resultan de que la inflación reduce el poder adquisitivo del dinero ^{2/}. Este efecto lo comparten todo tipo de inflaciones. Sin embargo, la "inflación pura" a diferencia de "inflaciones impuras" básicamente sólo altera la distribución del ingreso a través de la pérdida en poder de compra de los acervos de saldos monetarios, de allí que se diga que para un demandante de saldos monetarios, la inflación es equivalente a un impuesto a la tenencia de dichos saldos; a este efecto se le conoce como el impuesto inflacionario.

Las condiciones requeridas para que se presente una inflación pura son extremadamente restrictivas como para que pudieran acercarse a la realidad; una inflación pura requiere que la misma sea completamente anticipada e incorporada en todos los precios de la economía, lo que a su vez puede significar perfecta información de los agentes económicos, ausencia de costos de ajuste o de transacción y de restricciones contractuales.

^{2/} Así, si la inflación es de 100% anual, esto significa que cuesta 50 centavos al año mantener un peso como saldos monetarios en términos reales, digamos para realizar transacciones ($0.50 = 1/(1 + i)$), donde i es la tasa de inflación de 100% ó 1.0).

Bajo una inflación pura el rendimiento en todos los activos incorpora a la inflación; así se ajustaría por la inflación a la tasa de interés en las cuentas de ahorro (ajustadas por el costo de operación de las mismas) e incluso a las cuentas de cheques. Sin embargo, las monedas y billetes no pagarían interés ya que no hay manera de hacerlo ^{3/}. En el caso en que las cuentas de cheques no pagan intereses (ajustada por el costo de operación de las mismas), entonces los demantantes de cuentas de cheques también pagan un impuesto inflacionario por esas tenencias resultantes de la pérdida en su valor real.

El ingreso de ese impuesto lo reciben los propietarios de los bancos, si es que la tasa de interés que cobran por sus préstamos financiados con recursos provenientes de los depósitos a la vista incorpora totalmente a la inflación; en el caso en que esta tasa de interés incorpore sólo parcialmente a la inflación entonces la transferencia de recursos es del demandante de cuentas de cheques a los propietarios de los bancos, a los receptores de crédito, o incluso bajo ciertas circunstancias probablemente también, a personas involucradas con la concesión del crédito bancario ^{4/}.

3/ Teóricamente, el impuesto inflacionario puede desaparecer, si las autoridades pagaran un rendimiento igual a la tasa de inflación a los tenedores de saldos monetarios.

4/ Tanto en esta situación como en la anterior, en que la tasa de interés activa incorpora totalmente a la inflación, la autoridad monetaria o el gobierno puede capturar parte del impuesto inflacionario a las cuentas de cheques, a través del encaje legal o de su participación en la propiedad de los bancos.

II. EL IMPUESTO INFLACIONARIO EN MEXICO

Para analizar el impacto del impuesto inflacionario en cada individuo o familia debe observarse su M/P respectivo, es decir, sus saldos monetarios reales, que representan la "base gravable" del impuesto inflacionario. En un momento en el tiempo (corte transversal), P está dado y básicamente es el mismo para todas las familias, luego sólo habría que observar M. Todo individuo o familia demanda saldos monetarios lo que significa que todos se ven afectados por el impuesto inflacionario. Como el propósito que se persigue es analizar su impacto distributivo, luego interesa disponer de la información en términos de M/Y, es decir, en términos de los saldos monetarios como proporción del ingreso.

La incidencia del impuesto es general; ahora en qué grupos familiares es mayor, en buena medida dependerá de cómo cambia la relación M/Y a distintos niveles de ingreso familiar; si este cociente aumenta conforme Y aumenta, entonces la incidencia del impuesto inflacionario será relativamente mayor en las familias de mayores ingresos, lo que significa que el impuesto inflacionario será un impuesto progresivo.

La incidencia relativa del impuesto inflacionario no sólo depende de cómo cambia la relación M/Y a distintos niveles de ingreso de las familias o individuos, sino además, es función de la elasticidad precio de la demanda de dinero a esos distintos niveles de ingreso. Así, si esta elasticidad es la misma para todos los individuos o familias, independientemente de su ingreso, la incidencia del impuesto inflacionario sólo dependería de la relación M/Y. El cuadro 1 muestra el efecto de la interacción entre la relación M/Y a distintos niveles de ingreso y la elasticidad precio de la demanda de dinero o saldos monetarios (m ,).

Cuadro 1

INCIDENCIA DEL IMPUESTO INFLACIONARIO

Si los individuos (familias) de ingresos mayores tienen una:			
m ^d ,	M/Y menor	M/Y igual	M/Y mayor
mayor	regresivo	regresivo	incierto
igual	regresivo	proporcional	progresivo
menor	incierto	progresivo	progresivo

En relación a la elasticidad precio de la demanda de saldos monetarios, cabría esperar que la referente a monedas y billetes fuera más baja (más inelástica) para las familias de más bajos ingresos, simplemente como resultado de que la disponibilidad de sustitutos a las monedas y billetes es muy restringida a estos grupos familiares, considerando sus elevados costos de información, su escaso conocimiento acerca de las diferentes alternativas financieras, y la disponibilidad efectiva de estas últimas a esos niveles de ingreso.

De la información de Ahorros y Deudas de la Encuesta Ingreso-Gasto de 1977 se obtuvieron los acervos de efectivo (monedas y billetes) y de cuentas de cheques de las familias. Esta información indica que hay una tendencia a que los saldos monetarios de las familias aumenten conforme se incrementa el ingreso familiar; este fenómeno es más acentuado en las cuentas de cheques. Destaca el hecho de que las tenencias de dinero en los deciles de más bajos ingresos se mantienen en efectivo, mientras que en los deciles de

más altos ingresos adquieren creciente importancia las cuentas de cheques.

No obstante, los saldos monetarios en relación al ingreso presentan una imagen distinta. El cuadro 2 muestra el alto cociente de tenencias de monedas y billetes a ingreso familiar en los deciles de familias de ingreso más bajo; asimismo se observa que el cociente de cuentas de cheques a ingreso familiar es más alto para los deciles de ingreso más elevados; sin embargo, la relación de saldos monetarios totales a ingreso familiar es significativamente superior para los deciles de menor ingreso familiar.

Cuadro 2

MEXICO. SALDOS MONETARIOS EN RELACION AL INGRESO FAMILIAR^{*/}
(porcientos)

Deciles de Familias	M/BY (1)	CC/Y (2)	M_1/Y (3) = (1)+(2)
I	22.2	0.1	22.3
II	9.0	0.0	9.0
III	10.1	0.1	10.2
IV	6.3	0.1	6.4
V	6.7	0.5	7.2
VI	4.7	0.1	4.8
VII	3.7	0.1	3.8
VIII	4.0	0.5	4.5
IX	3.5	1.5	5.0
X	2.5	2.9	5.3

^{*/} MB/Y representa el saldo de monedas y billetes como proporción del ingreso familiar mensual; CC/Y significa el saldo de cuentas de cheques a ingreso familiar mensual, y M_1/Y es dinero, M_1 , como proporción del ingreso familiar mensual.

De esta información pueden obtenerse varias conclusiones. La primera es que el impuesto inflacionario (al efectivo y cuentas de cheques) es regresivo en su incidencia, ya que recae en mayor medida en las familias de menores ingresos, lo que significa que empeora la distribución del ingreso en México. Esto tiene importantes implicaciones respecto a recurrir a la emisión primaria, es decir, al impuesto inflacionario para financiar gasto público, ya que -considerando la columna (1) del cuadro 2- tendría que presentarse una distribución de los beneficios del gasto financiado con estos recursos, muy favorable a los deciles de familias de ingresos más bajos, a fin de contrarrestar el impacto regresivo del impuesto inflacionario^{5/}. Otra conclusión es que el impuesto inflacionario a las cuentas de cheques recae en mayor medida en los deciles de ingreso familiar más alto, aunque la incidencia total del impuesto inflacionario es más elevada en los deciles de ingresos más bajos.

Utilizando las cifras del cuadro 2 es posible hacer un ejemplo hipotético para ilustrar la incidencia del impuesto inflacionario en las tenencias de monedas y billetes de las familias. Supóngase que a través del impuesto inflacionario, estas tenencias se reducen en términos reales en 1% del ingreso total (anual) de las familias, entonces su incidencia en términos del ingreso familiar será como aparece en el cuadro 3.

^{5/} Debe señalarse que la incidencia del "seignoriage" es también regresiva. El "seignoriage" es la emisión primaria no inflacionaria que satisface a la mayor necesidad de circulante causada por un mayor volumen de ingreso y de transacción de la economía.

Cuadro 3
 INCIDENCIA DE UN IMPUESTO INFLACIONARIO
 A LAS TENENCIAS DE MONEDAS Y BILLETES
 EQUIVALENTE A 1% DEL INGRESO FAMILIAR TOTAL
 (Porcientos)

Deciles de Familias	Impuesto Inflacionario como proporción del Ingreso Familiar
I	5.3
II	2.2
III	2.4
IV	1.5
V	1.6
VI	1.1
VII	0.9
VIII	1.0
IX	0.9
X	0.6
Promedio Ponderado	1.0

Esta pérdida de ingreso real sería por período, digamos anual, en el caso en que las familias mantuvieron sus acervos de monedas y billetes en términos reales, renovando las mismas a través de nuevas adquisiciones de efectivo. Sin embargo, esto no ocurre realmente, ya que parte de esa pérdida en el poder de compra del efectivo no se repone en los deciles de familias de ingresos más bajos, debido a que cabe esperar, que en estos grupos familiares una alta proporción de su efectivo represente atesoramiento o

acumulación de riqueza y no una demanda de dinero para efectuar transacciones.^{6/}

III. INFLACION Y RIQUEZA NOMINAL

La inflación genera redistribuciones de riqueza entre los individuos y familias. Algunas de éstas pueden analizarse mediante los balances de activos y pasivos financieros de las familias. La información acerca de estos balances para 1977 muestra que en promedio las familias son acreedores netos del sector bancario; sin embargo, esta condición se concentra en las familias de ingresos más elevados de los deciles IX y X. Por su parte, la información acerca de los acervos totales de activos y pasivos nominales de las familias señalan que tanto las familias de muy bajos ingresos (deciles I y III) como las de muy altos, son acreedores netos (se incluye al efectivo y a las cuentas de cheques) mientras que los grupos familiares de ingresos medios son deudores netos.

Debe señalarse que como consecuencia de la inflación, todas las familias sufren una pérdida en su riqueza a través de la depreciación en el valor real de sus activos de efectivo, cuentas

^{6/} Debe señalarse que aún en el caso que los acervos de las familias de monedas y billetes en términos reales no se renueven totalmente mediante nuevas adquisiciones nominales de efectivo, como quiera habría una reducción continua en el ingreso de las familias, si el proceso inflacionario y así el impuesto inflacionario persisten. De hecho cabría esperar que la disminución en scldos reales de efectivo se compensará sólo parcialmente ya que la demanda de dinero se reduce con la inflación.

de cheques, y sus activos en bancos, cajas de ahorro, seguros. Esta pérdida la captura el sistema bancario, las autoridades y posiblemente las empresas. Estas últimas recibirán parte de la transferencia de riqueza anterior, en la medida que reciban crédito a tasas de interés que no incorporan completamente a la inflación prevaleciente. Bajo esa situación de tasas de interés, se provocaría simultáneamente una transferencia de riqueza en las familias del decil X hacia el resto de los deciles, ya que las primeras son acreedoras netas en relación a sus inversiones financieras y a sus deudas a bancos y financieras, mientras que el resto de las familias son deudoras en esta relación.

Por otro lado, la información para 1977 acerca de la composición de los activos de las familias muestran que los deciles de familias de ingresos más bajos poseen una estructura de activos que no las protege de pérdidas de capital causadas por la inflación (efectivo y dinero en bancos) y ocurre lo contrario en el extremo de la distribución, donde más del 50% de los activos se localizan en inversiones financieras.^{7/} Por el lado de los pasivos nominales de las familias, se observa que hay una tendencia en los deciles de familias de más bajos ingresos a tener sus deudas en mercados de recursos muy imperfectos como son las empresas donde se trabaja. La composición de los activos y pasivos de las familias es un reflejo del grado de información disponible acerca de las posibilidades existentes de inversión.

^{7/} Por supuesto, esto último es cierto si las tasas de interés incorporan en buena medida a la inflación.

IV. PRECIOS Y DISTRIBUCION DEL INGRESO.

La relación entre inflación y distribución del ingreso ha sido enfocada por algunos autores mediante el cálculo de índices de precios y tasas de inflación para grupos sociales. La inflación vista de esta manera se registra tal como es percibida realmente por los individuos y familias. Con este análisis se persigue mostrar el efecto redistributivo de la inflación que resulta de ubicar a las familias o grupos sociales en su papel de consumidores de bienes y servicios, lo que permite profundizar en la distribución de los ingresos reales, es decir, de los ingresos en términos de su poder de compra.

Con el propósito de analizar el efecto del comportamiento de los precios de los distintos bienes y servicios en la distribución del ingreso en México se elaboraron Canastas de Gasto para cada uno de los deciles de familias de la distribución del ingreso de 1977. La agrupación fue a 25 grupos de productos que comprenden completamente a los rubros del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Combinando esas Canastas de Gasto con los subíndices de precios (del índice nacional de precios al consumidor) respectivos, se obtuvieron Índices de Precios y así Tasas de Inflación por deciles de familias para el período 1968-1981. Debe señalarse que al gasto de las familias se redujo el Autoconsumo, ya que no hay un índice de precios a aplicar a este rubro. Los resultados que aparecen en el cuadro 4 ilustran cómo en el período 1968-81, los precios de los bienes y servicios que consumen las familias de ingresos más altos han crecido más rápidamente que aquéllos en que gastan sus ingresos las familias de menores ingresos; es decir, el primer grupo de familias experimentó una tasa de inflación ligeramente

mayor. Este mecanismo ha servido para disminuir ligeramente la concentración del ingreso en México, debido a que la concentración de los ingresos reales es inferior a la concentración de los ingresos nominales.

Cuadro 4
INDICE DE PRECIOS POR DECILES DE FAMILIAS

Deciles de Familias	INDICE DE PRECIOS		Diferencia Respecto al Decil I: 1968-81 (%)
	1968	1981	
I de ingresos más bajos	100.00	623.21	- -
II	100.00	628.94	0.92
III	100.00	632.94	1.56
IV	100.00	634.74	1.85
V	100.00	639.13	2.55
VI	100.00	641.73	2.97
VII	100.00	642.28	3.06
VIII	100.00	644.03	3.34
IX	100.00	642.75	3.14
X de ingresos más altos	100.00	636.63	2.15
Indice Nacional de Precios al Consumidor	100.00	643.43	3.24

Cuadro 5
TASA DE INFLACION POR DECILES DE FAMILIAS ^{*/}

Deciles de Familias	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
I de ingresos más bajos	2.93	5.15	4.86	3.78	13.40	31.14	13.58	14.51	28.19	14.20	16.17	22.48	31.37
II	3.50	4.93	5.02	4.07	13.19	29.61	13.76	15.06	28.14	14.63	16.51	23.03	31.09
III	3.49	4.89	5.11	4.24	13.13	28.67	13.74	15.24	28.45	15.11	16.84	23.44	30.83
IV	3.61	4.97	5.24	4.47	12.87	26.83	13.87	15.62	28.34	15.69	17.12	24.00	30.62
V	3.80	4.91	5.27	4.51	12.73	26.42	13.97	15.71	28.81	15.96	17.38	24.24	30.31
VI	3.76	4.97	5.38	4.65	12.52	25.27	14.13	16.07	28.81	16.41	17.59	24.69	30.16
VII	3.55	4.93	5.45	4.72	12.21	24.91	14.46	16.11	29.14	16.54	17.66	24.91	29.92
VIII	3.40	5.00	5.54	4.80	12.08	24.31	14.70	16.28	29.13	16.87	17.88	25.12	29.68
IX	3.34	4.95	5.56	4.91	11.60	23.77	15.22	16.38	29.29	17.07	17.93	25.29	29.20
X de ingresos más altos	3.38	4.95	5.48	5.03	10.84	23.16	16.13	16.44	29.22	17.23	17.71	25.23	28.52
Indice Nacional de Precios al Consumidor	3.37	5.14	5.26	5.00	12.04	23.75	15.15	15.79	28.94	17.51	18.20	26.31	28.00

^{*/} A 25 grupos de bienes.

Debe destacarse que los resultados del cuadro 5 muestran una tendencia que podría considerarse de largo plazo, pero que, sin embargo, éstos son muy sensibles cuando se consideran períodos más cortos. Así en 1973 y 1974 en que ocurren importantes incrementos en los precios de algunos productos alimenticios, la tasa de inflación experimentada por el decil I fue de 13.40% y 31.14% respectivamente, mientras que aquélla del decil X fue de sólo 10.84% y 23.16% en esos dos años. Otro resultado del cuadro 5 es que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) probablemente tenga algunos problemas. Este índice de precios, en general, sigue bastante bien a aquéllos de los distintos deciles de familias, ubicándose dentro del rango anual de variación de los índices respectivos de esos deciles, excepto de 1978 en adelante. En 1978, 1979 y 1980, la inflación según el INPC excede a la experimentada por todos los deciles de familias, mientras que en 1981 la inflación según el INPC subestima la registrada ese año por los 10 deciles de familias.

V. CONSIDERACIONES FINALES

Es difícil hacer un balance acerca de los efectos redistributivos netos de la inflación en México, especialmente porque este documento analiza algunos de los efectos redistributivos de la inflación en el ingreso y la riqueza. El análisis del impuesto inflacionario en México y la revisión de la composición del portafolio de activos y pasivos nominales de las familias, conducen a la conclusión de que las transferencias de riqueza provocadas por la inflación empeoran la distribución del ingreso en México, ya que afectan en mayor grado a los deciles de familias de más bajo

ingreso. Por un lado, el impuesto inflacionario es sumamente regresivo ya que la relación $M1/Y$ es más alta para los deciles de familias de menores ingresos (véase cuadro 2). Por otro lado, la estructura de los activos (efectivo y cuentas de ahorro) de las familias de más bajos ingresos posee una composición que no las protege de las pérdidas de capital causadas por la inflación; además, se observa una tendencia a que estos grupos de familias tengan sus deudas en mercados de crédito muy imperfectos como son las empresas donde trabajan.

La capacidad de adaptación y ajuste a un ambiente inflacionario es un determinante muy importante de los efectos redistributivos de la inflación, ya que la posesión de esa cualidad permite evitar y suavizar tales efectos cuando son adversos. Ahora bien, estas cualidades son escasas, no están homogéneamente distribuidas en los distintos grupos de individuos o familias ya que están muy concentradas en las personas ubicadas en los deciles de familias de más altos ingresos. Esto es así, porque esas familias poseen una mayor disponibilidad de capital humano. La evidencia empírica en México muestra que los integrantes de las familias de menores ingresos tienen un reducido nivel de escolaridad, y que este último se incrementa rápidamente, conforme ascendemos a deciles superiores de ingreso.

La literatura económica acerca del capital humano en la agricultura ha encontrado resultados que son importantes al análisis de los efectos redistributivos de la inflación. Estos estudios han destacado "la habilidad adjudicada a la educación (escolaridad y entrenamiento) para enfrentar los cambios en las condiciones

1'
económicas"^{8/}, ya que "una mayor educación fortalece... la habilidad para adquirir y evaluar información".^{9/}

Los reducidos niveles de escolaridad de los integrantes de las familias de más bajos ingresos propicia que éstas posean escasa información y reducidos conocimientos para evaluar las alternativas disponibles de inversión financiera; esta situación conduce a que una parte importante de la exigua acumulación de riqueza de estas familias la realicen en efectivo y cuentas de ahorro. De esa manera, la capacidad de estas familias para protegerse de la inflación es muy baja, por la misma razón, que en buena medida explica sus reducidos niveles de ingreso, es decir, su bajo nivel de escolaridad e instrucción. Así, la inflación es un elemento adicional que fortalece la capacidad generadora de desigualdades resultante de la concentración existente de las oportunidades educativas.

Haciendo un balance de los aspectos redistributivos de la inflación considerados en este documento puede señalarse que en conjunto éstos apoyan la proposición de que la inflación empeora la posición relativa de ingresos y riqueza de las familias ubicadas en los deciles de más bajos ingresos. Esto es así, básicamente, porque su capacidad de adaptación y ajuste a un ambiente inflacionario es sumamente limitada.

^{8/} Véase: Theodore W. Schultz (1975); "The Value of the Ability to Deal with Disequilibrium", Journal of Economic Literature, Vol. 13, No. 3, Septiembre, pág. 836.

^{9/} Véase: Finis Welch (1970); "Education in Production", Journal of Political Economy, Vol. 78, No. 1, p. 42.

ESTRUCTURA, DINAMICA Y LOCALIZACION INDUSTRIAL EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY.

Jesús A. Treviño

En las últimas décadas la población del Area Metropolitana de Monterrey (AMM) ha crecido a ritmos espectaculares. La inmigración explica casi la mitad de ese crecimiento y la otra mitad es resultado del crecimiento natural e incorporación de población al expandirse la urbe.

El hecho de que el área de Monterrey ^{1/} concentre la mayor parte de la actividad económica de la entidad explica por qué el movimiento migratorio se ha dirigido hacia ella.

Consecuencia inevitable del rápido crecimiento urbano de la localidad son: aumento del gasto público en el aprovisionamiento de servicios urbanos (agua, drenaje y alcantarillado, salud, etc.)

* Resumen del Trabajo de Opción "C" con el cual el Autor obtuvo de esta Facultad el Título de Licenciado en Economía.

** El Trabajo fue presentado en Abril de 1983 y puede adquirirse en la Librería del Economista de esta Facultad.

^{1/} En lo sucesivo cuando nos refiramos a Monterrey aludiremos en realidad a su Area Metropolitana (AMM) que comprende, además del municipio de Monterrey, a los de Guadalupe, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina y Garza García, según definición y clasificación de: Unikel, L., C. Ruiz y G. Garza. El Desarrollo Urbano en México. Diagnóstico e Implicaciones Futuras. Ed. corr. y aum. El Colegio de México, 1978.

y vivienda, contaminación ambiental, etc. Por ello hay quienes proponen la descentralización de las actividades económicas, principalmente la industrial, a fin de frenar su crecimiento. Sin embargo, son muy pocos los trabajos revisados por el autor que contienen un estudio de su estructura económica que muestre las características de su estructura espacial y dinámica de crecimiento, necesarias para explicar las dimensiones de la concentración económico demográfica que conocemos hoy. Por esta razón, en nuestro trabajo abordamos la naturaleza de la estructura industrial manufacturera en el AMM como objeto de estudio a fin de aportar algunos elementos que lleven al conocimiento de una parte importante de su estructura económica.

El efecto que tienen sobre el tamaño y la dinámica de la ciudad ciertas industrias, sus intereses y el comportamiento del Estado, no ha sido hasta hoy considerado. Para ello hemos adoptado la siguiente hipótesis de trabajo: "El tipo de actividades que constituyen la estructura industrial, la contradicción presente en los planes y convenios de la acción pública y los intereses de las empresas no sólo nulifican toda política descentralizadora, sino que tienden a acentuar el actual crecimiento de la localidad estudiada".

Las consideraciones teóricas que respaldan la hipótesis están contenidas en una visión crítica de la teoría neoclásica urbana que introduce como elemento fundamental la necesaria relación entre la estructura social y la estructura urbana para entender la concentración económico demográfica que caracteriza a las sociedades capitalistas ^{2/}.

^{2/} Los enfoques neoclásicos consideran que este fenómeno es únicamente resultado de factores técnicos y económicos.

Desde esta perspectiva no es posible (a menos que los grupos económicos dominantes respaldados por la acción o inacción del Estado deseen lo contrario, cosa que no ha sucedido hasta hoy) modificar las tendencias hacia la alta concentración espacial económico-demográfica.

La contrastación empírica de nuestra hipótesis involucra dos grandes tareas: tipificación de las actividades industriales y análisis de los planes y convenios del sector público e intereses de las empresas.

1. Tipificación de las actividades industriales.

Para tipificar las actividades realizamos un estudio de la estructura industrial manufacturera del AMM de acuerdo a los siguientes pasos:

- a) Considerando el AMM como un todo industrial, reconocemos la importancia relativa de cada uno de los grupos industriales censales que lo constituyen para conocer su importancia relativa, utilizamos como indicador los ingresos brutos totales del Censo Industrial de 1975.
- b) Identificamos las industrias "básicas" y "motrices" a partir de un Índice de Especialización Local (IEL) y de la técnica "Cambio y Participación" (Shift and Share), respectivamente. El IEL indica las actividades a las que la ciudad ofrece ventajas locacionales que difícilmente pueden ser igualadas por otros lugares, mientras que la técnica "Cambio y Participación" nos determina a qué actividades debe su dinamismo la localidad.

Los resultados de esta tarea aparecen en el Cuadro A y su interpretación es la siguiente: La presencia de actividades básicas y grupos industriales que han concentrado la mayor parte de la producción industrial determinan en gran medida el tamaño (en términos de establecimientos y producción) de la localidad. Por otro lado, la existencia de actividades motrices en casi toda su estructura industrial explica el gran dinamismo que la ciudad tiene en esta actividad.

CUADRO A

AREA METROPOLITANA DE MONTERREY. TIPOLOGIA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS INDUSTRIALES 1970-1975.

Grupo Industrial <u>a/</u>	<u>b/</u>	<u>c/</u>	<u>d/</u>	<u>e/</u>
20	c			
21			M1	M2
25				M2
29				M2
30	c		M1	M2
32			M1	M2
33	c	B		
34	c	B		
35		B	M1	M2
36		B	M1	M2

a/ Clave de grupo de actividad del Censo Industrial de 1975.

b/ c significa que está entre los primeros 4 grupos industriales que concentraban más del 60% de los ingresos brutos totales en 1975.

- c/ B significa que la actividad era básica en 1975, según el IEL.
- d/ M1 se refiere a que el grupo industrial fue "motriz de primer orden" en el período 1970-1975, según el "componente de participación nacional" de la técnica "Cambio y Participación".
- e/ M2 quiere decir que el grupo industrial fue "motriz de segundo orden", según la "posición competitiva" de la técnica "Cambio y Participación".

2. Los Planes y Convenios de la acción pública y los intereses de las empresas.

En esta segunda tarea para la contrastación empírica de nuestra hipótesis hemos encontrado a partir del análisis de los documentos oficiales ^{3/} que el Estado no ha sentado las bases legales apropiadas para descentralizar las áreas metropolitanas y específicamente, la de Monterrey. Si a esto agregamos que las empresas no están interesadas en desconcentrarse del AMM ^{4/}, es de esperarse que tienda a concentrarse aún más el área estudiada.

CONCLUSIONES.

El trabajo revela que:

^{3/} Nos referimos al Plan Nacional de Desarrollo Urbano, Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Convenio Ampliado para la Descentralización Territorial de las Actividades Industriales en el Estado de Nuevo León.

^{4/} Según datos tomados de UANL-CIU: Zonificación Industrial de la Subregión Monterrey, 1982. pp. 81-85.

1. El AMM concentra la mayor parte de la actividad industrial manufacturera de la entidad. Esto lleva a que el empresario regiomontano encuentre en la Capital de su Estado prácticamente todas las ventajas derivadas de la interrelación industrial (por ejemplo, complementariedad entre productos de una empresa e insumos de otra) que actúan, a su vez, como imán para atraer sucesivas industrias.
2. La existencia de industrias "básicas" en el AMM lleva a considerar que hay cierto tipo de actividades [minerales no metálicas (33); metálicas básicas (34); productos metálicos (35); y fabricación, ensamble y reparación de maquinaria (36)] que son más difícil de ser desconcentradas ya que para ello se requeriría una localidad alternativa que brindara las ventajas locacionales que ella ofrece.
3. La presencia de actividades motrices, de "primer y segundo orden", en casi toda la estructura industrial del área explica el gran dinamismo de la ciudad.
4. Con los intereses empresariales opuestos a su desconcentración y la incongruencia en la acción pública reflejada en estímulos locacionales dentro del AMM y municipios adyacentes, no hay duda que ésta tiende a concentrar aún más las actividades industriales del Estado.

A la luz de estas consideraciones, son acertados los argumentos expresados en la hipótesis de este escrito: "El tipo de actividades que constituyen la estructura industrial, la contradicción presente en los planes y convenios de la acción pública y los intereses de las empresas no sólo nulifican toda política descentralizadora, sino que tienden a acentuar el actual crecimiento de la localidad estudiada".

Se terminó de imprimir en Mayo de 1983,
en el Departamento de Impresos de la
Facultad de Economía, de la Universidad
Autónoma de Nuevo León. Loma Redonda
No.1515 Pte. Col. Loma Larga, Monterrey,
N.L., México. Se tiraron 500 ejemplares
más sobrantes para reposición.