



UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE NUEVO LEON



FACULTAD DE ECONOMIA

SEPTIEMBRE 1983

VOL. V NUMERO 3 SEGUNDA EPOCA

FACULTAD DE ECONOMIA

Fundada en 1957

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

Septiembre 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.

* 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.

Director:

Arturo García Espinosa

Editor:

Andrés Garza García

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

I N D I C E

Pág.

PROBLEMAS ECONOMICOS GENERALES. ERRORES Y SOLUCIONES EN LA ENSEÑANZA ECONOMICA.	1
<i>Daniel Cosío Villegas</i>	
THE MEXICAN FOOD SYSTEM (SAM): ITS SELF-SUFFICIENCY COSTS OF PRODUCTION.	19
<i>Eduardo Segarra G. and David E. Ervin</i>	
LEGISLACION MEXICANA EN MATERIA DE INVERSION EXTRANJERA.	43
<i>Francisco Valdés Treviño</i>	
LA CRISIS ECONOMICA EN MEXICO: ANALISIS Y POSIBLES REPERCUSIONES SOCIOPOLITICAS. ...	57
<i>Ernesto Peralta Solorio</i>	
EVOLUCION Y CONSECUENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO. Algunas notas sobre las empresas transnacionales.	79
<i>Armando Pérez Gea</i>	

PROBLEMAS ECONOMICOS GENERALES ERRORES Y SOLUCIONES EN LA ENSEÑANZA ECONOMICA *

*Daniel Cosío Villegas ***

Baso las sugerencias que expongo en este artículo en experiencias y oportunidades de observación que no me parecen comunes: en estudios en la Universidad de Harvard y las escuelas de Economía de Londres y Libre de Ciencias Políticas de París; en la dirección de la Escuela de Economía de México y en varios años de enseñanza en ella; en el conocimiento de la enseñanza de economía en España, primero, y, después, en buen número de países latinoamericanos; en fin, en el trato con muchos graduados de economía, ocasión que me ha brindado la dirección del Fondo de Cultura Económica.

El problema de orientar la enseñanza de la economía en una escuela cualquiera no es ni puede ser ajeno al de la enseñanza superior del país de que se trate; en consecuencia, nada de extraño tiene que muchas de las limitaciones y de los vicios de la primera tengan su origen en el ambiente general de la segunda. Y, sin embargo, si se quiere poner alguna vez la enseñanza de la economía en un nivel en alguna forma equiparable al de Inglaterra y Estados Unidos, por ejemplo, será necesario romper desde luego con algunas de las formas más viciadas de la educación universitaria; de lo contrario, será en balde cualquier intento de reforma.

* En: *Boletín del Banco Central de Venezuela*. Año VIII Nos. 35 y 36 (Enero y Febrero de 1948).

** El Maestro Daniel Cosío Villegas (QEPD) fue Director Honorario de esta Facultad de Economía.

Para mí hay dos limitaciones que ningún plan de estudios ni ningún método de enseñanza podrán superar jamás. Una es la costumbre cada vez más general en la América Latina de que el estudiante no sea un full time student, pues casi siempre desde su primer año de estudios superiores principia a combinar éstos con algún trabajo remunerado. El hecho de que por esta razón las clases en la Escuela de Economía de México se den de seis y media a nueve y media de la noche, condenará fatalmente a la esterilidad todo el trabajo de ella. Es en vano especular sobre si un ser humano puede hacer todos los días y cada día del año dos jornadas normales de trabajo: una de ocho horas, de nueve de la mañana a seis de la tarde, en una oficina pública o privada, y una mínima de tres horas en la escuela.

La fuerza insalvable de esta primera limitación se verá aún más claramente haciendo mención a la segunda: el eje de la enseñanza universitaria no puede ser el profesor conferenciante, primero, porque el estudiante ha de ser, más, mucho más que su profesor, el elemento activo de ella; segundo, porque ese sistema lleva de manera inevitable a que lo que se aprenda sea un residuo insignificante de lo que debe aprenderse. El profesor, al preparar su clase, de una lectura de cien, asimila ochenta y transmite en su conferencia sesenta; el estudiante escucha cuarenta, anota en su libreta de apuntes treinta, y cuando repasa éstos para preparar sus exámenes, asimila veinte. ¿Cuánto retendrá de esos veinte después de salir de la escuela? En cualquier Universidad que se estime existe una regla de cálculo sabida y practicada por todo el mundo, a saber: el estudiante debe leer dos horas por cada hora de clase-conferencia que reciba. Esto sin contar con otra regla no menos importante: la clase-conferencia es constante en los cursos elementales, pero a medida que éstos se transforman en superiores, las conferencias

disminuyen en número y en importancia, hasta llegar a desaparecer por completo en el curso de seminario o de laboratorio.

Con estos datos volvamos a examinar la situación del estudiante que trabaja y estudia. Si, en el mejor de los casos, atiende sólo a cuatro cursos de tres horas por semana, y por cada hora de clase debe estudiar dos horas, su jornada escolar semanal será de 36 horas, y como la de trabajo en la oficina es de 40, en total sería de 76, o sea, que de lunes a sábado inclusive, este estudiante tendrá una jornada de 13 horas diarias de trabajo, y esto durante nueve meses cada año y durante cinco años.

De cuanto se ha dicho hasta ahora pueden sacarse dos conclusiones: la enseñanza de nivel universitario sólo puede intentarse cuando se cumplen dos requisitos mínimo: el primero es que el estudiante dedique al estudio todo su tiempo, toda su energía y toda su atención; a la enseñanza que imparte el profesor por medio de la conferencia debe agregarse la que el estudiante recoge leyendo e investigando por su cuenta.

Y ahora pasemos a la enseñanza de la economía propiamente; pero, como antes, empecemos por referirnos a los errores más gruesos que se cometen en su organización. Uno de ellos es la gran profusión de cursos y de profesores que se juzgan necesarios para montarla. Si suponemos que un bachiller puede hacer normalmente su doctorado en cinco años, y respetamos la regla de que en ningún año el estudiante puede llevar más de cuatro cursos (porque, de lo contrario, no se podría respetar la regla de dos horas de lectura por cada una de clase oral), es fácil llegar a la cifra de veinte como la máxima de cursos que pueden ofrecerse, pero no ciertamente los que deben ofrecerse. Para mí, un doctorado en ciencias económicas puede justificarse perfectamente si el estudiante hace

dieciseis cursos, según se verá enseguida en el plan de estudios que propongo. Si el número máximo de cursos ha de ser de veinte, y el mínimo, digamos, quince o dieciseis, ni siquiera se sigue de ahí que sean menester veinte o quince profesores. En el plan de estudios que propongo más tarde, es concebible montar toda la enseñanza del doctorado con un número máximo de diez a doce profesores.

El segundo error que habitualmente se comete en nuestros países al organizar la enseñanza de la economía, y el de mayor gravedad y de consecuencias más funestas, es el que se origina, primero, en el hecho de que la economía es una ciencia social, y, consecuentemente, en que su enseñanza tiene alguna relación con la enseñanza de las otras ciencias sociales: la sociología, el derecho, la ciencia política, la historia y la antropología; segundo, en el hecho de que por más especializada que pueda concebirse la enseñanza de una disciplina científica, debe acompañársela de la enseñanza de otras que con respecto a la primera deben ocupar el lugar de disciplinas "informativas" e "instrumentales", tercero, la enseñanza de la economía en los países latinoamericanos tiene una historia muy peculiar, pues en un principio fue el patrimonio de políticos y moralistas, después de abogados y últimamente de contadores.

En ninguna universidad del mundo se ha resuelto bien el problema de que siendo la economía una ciencia social, su enseñanza debe tener alguna relación con la enseñanza de las otras ciencias sociales. El Colegio de México hizo una experiencia valiente enseñando paralelamente las tres principales ciencias sociales: economía, sociología y política, con frecuentes incursiones en los campos de la historia y la antropología y aún de la filosofía; pero, aparte de que por otros motivos los resultados no fueron

concluyentes, en realidad resultaría incompatible con la enseñanza especializada de una cualquiera de las ciencias sociales. La Escuela de Economía de México ha intentado la solución por dos caminos: pidiendo que dentro del sistema de bachilleratos especializados que impera en nuestra Universidad se refuerce la enseñanza de la historia y aún se incluya un curso de sociología elemental; creando en la propia Escuela de Economía cursos introductorios de derecho y de sociología, y ofreciendo en algún año superior un curso de historia de las doctrinas políticas. La solución no puede ser, desde luego, más imperfecta: primero, porque se intenta con alguna, pero no con todas las ciencias sociales; segundo, porque por más que se refuerce en el bachillerato la enseñanza de las ciencias sociales, no se salvará el inconveniente del nivel a que se daría, es decir, que la solución se intenta en un nivel del estudiante no graduado, cuando el problema se presenta en una escuela de graduados. En Estados Unidos se ha intentado la solución muchas veces, pero buscándola en la orientación del curso de principios de economía con que el estudiante inicia su aprendizaje especializado; el profesor Slichter, por ejemplo, ensayaba en la Universidad de Cornell, por lo menos desde 1925, un curso introductorio al que llamaba significativamente "la sociedad económica moderna", en él se proponía describir el "orden económico actual" y su funcionamiento, es decir: su curso no era de especulación teórica, abstracta, consecuencia, sino descriptivo de una sociedad real. A veces se ha sugerido que el primer contacto del estudiante con la economía no debiera ser con un curso de teoría, sino de historia de los hechos económicos más recientes, digamos, los de la "revolución industrial". En otros se ha propuesto que el curso de principios no tenga otro objeto que el de proporcionar al estudiante un mero "vocabulario" económico, pero sin llevarlo a teorías abstrusas.

Las soluciones no han ido más allá mientras no se ha sentido una verdadera crisis en la enseñanza de la economía, crisis que, aún cuando no ha motivado la guerra, ha sido puesta al descubierto por ella ^{1/}. Se vuelve a clamar por que el estudiante de economía no pierda de vista que vive en un mundo real, tangible y complejo; se admite ya que no existiendo ni pudiendo existir una "economía de mercado" como la supuso la economía clásica y neoclásica, no existe un cuerpo único y coherente de teoría económica, y que, por lo tanto, es inútil enseñar otra cosa que no sean las teorías económicas distintas que hoy se presentan. Lo primero ha dado lugar a que se proponga como solución clara y estable el famoso curso de "civilización contemporánea" de la Universidad de Columbia; lo segundo ha dado lugar a los experimentos del Colegio Bennington, sobre todo del profesor Mendershausen ^{2/}.

Siendo éste, como es, un punto cardinal en la organización de un plan de estudios de economía, valdría la pena tratarlo en otro artículo. En todo caso, este problema ha traído consecuencias fatales para la enseñanza de la economía en nuestros países, no sólo porque la ha mantenido en un estado de perenne desorientación, sino porque ha dado lugar a que se agreguen sin discernimiento muchos cursos a los ya numerosos de economía propiamente.

El segundo problema es el de las relaciones de la enseñanza de una rama del conocimiento humano con lo que en la buena jerga académica se llaman materias o asignaturas distintas de la disciplina principal, la ayudan a comprender con mayor amplitud: tal

^{1/} Véanse, por ejemplo, los artículos de Hamilton, Hewett, Brofenbrenner, Clemence y Doody en la *American Economic Review*, tomos X (1919, p. 312; XXX (1940), p. 334; XXXII (1942), pp. 558 y 334, respectivamente.

^{2/} *American Economic Review*, XXXVI (1946), p. 381.

sería, por ejemplo, un curso de doctrinas políticas como complemento del de doctrinas económicas; las segundas son las que sirven de instrumento para la investigación en la disciplina principal: tal el latín y la paleografía para el historiador de nuestras instituciones coloniales. Los errores en la organización de la enseñanza de la economía en sus relaciones con la enseñanza de materias informativas e instrumentales han sido en nuestros países menos graves y frecuentes, pero nunca los ha dejado de haber. El caso típico es el de la estadística y la contabilidad: si se les da el carácter unido de materias instrumentales ^{3/}, debe enseñárselas sólo hasta el punto en que el economista pueda usarlas como instrumento de análisis o investigación. Así entendida, la estadística debiera reducirse a un curso anual, de tres horas por semana y seis de laboratorio, y no, como es usual, a dos cursos anuales, en general precedidos por lo que suele llamarse pomposamente matemáticas "superiores". La contabilidad no debiera pasar de un curso anual de tres horas por semana y, cuando más, de un segundo curso semestral de análisis de estados financieros; pero nunca más allá, y menos llegar a cursos tan avanzados como los de contabilidad de costos. En cuanto a las materias informativas, un criterio poco estricto conduciría a admitir en un plan de estudios de economía la enseñanza de cualquiera rama de las ciencias sociales o de las humanidades.

La historia peculiar de la política económica y de la enseñanza de la economía en los países latinoamericanos es, sin embargo, la

^{3/} La estadística sólo puede tener un carácter distinto para quienes crean, como Koopmans, que "el alcance que tiene la obra de Haavelmo es el de que la estadística económica ha alcanzado ya a la teoría económica". *Journal of the American Statistical Association*, X, (448-66). La obra de Haavelmo a la que alude esta cita es *The Probability Approach in Econometrics*, University of Chicago Press, 1944.

fuente de los errores más graves. Durante largos años, la enseñanza de la economía estuvo confiada a las escuelas de derecho, en general bajo la forma de dos cursos elementales: uno de economía política y otro de historia de los hechos económicos nacionales, o de las doctrinas económicas universales. Al liberarse la enseñanza de la economía, este pasado ha gravitado sobre ella, sin embargo; desde luego, en cursos de introducción al derecho, y en varios otros, de derecho mercantil, administrativo y aún constitucional^{4/}. Pero en la influencia más perniciosa es la de la contabilidad: en Perú, la escuela donde se estudia la economía tiene el significativo nombre de Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales, como si la economía no fuera una ciencia única, sino múltiple, y como si existieran no ya una ciencia "comercial", sino varias; en la Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires, la mayoría de los estudiantes hace estudios contables, para darse el fenómeno en realidad insólito de que si un estudiante hace tres años de estudios se le da el título de contador, y si los prosigue por dos años más, el de doctor en economía. Parece increíble que a estas alturas deba declararse e insistir en la declaración de que la economía no es una rama de un tronco que se llama contabilidad, ni tampoco la contabilidad una rama del tronco de la economía. Son tan distintas como lo pueden ser el derecho de la medicina, y, desde ese punto de vista, la situación de Buenos Aires a la que antes se aludió admitiría lógicamente un parangón al decir que equivaldría a que en una escuela se diera el grado de licenciado en derecho a quien estudiara tres años de derecho, pero al que estudiara dos años más se le graduara como médico o cirujano.

4/ Aquí se ha dejado sentir también la influencia en nuestra enseñanza del modelo francés, el cual, en este caso, es el de presentar los cursos en su doble aspecto económico y jurídico; el de finanzas se llama "Finanzas y Derecho Fiscal".

En fin queda un peligro por señalar, grave, si bien difícil de advertir y más de evitar: la ciencia económica o, con mayor claridad, la teoría económica, la han creado países y hombres extranjeros. Esto quiere decir que la que nosotros, los latinoamericanos, aprendemos y enseñamos ha nacido de situaciones histórico-económicas que difícilmente se parecen, a veces ni de lejos, a aquellas en que han vivido y viven nuestros propios países. Aun cuando ninguna disciplina científica es del todo ajena al medio histórico en que nace, esto es singularmente cierto de las llamadas ciencias sociales, entre otras cosas porque por algo se llaman sociales. Este peligro no se evita, desde luego, reduciendo la enseñanza de la economía a una descripción de los hechos y de las ideas económicas de nuestros países, entre otras consideraciones elementales porque esos hechos y esas ideas se han engendrado en muy buena medida en el exterior; tampoco acudiendo a la solución ingenua -alguna vez intentada en nuestras universidades- de apodarar de "mexicano" un curso de teoría económica. El único correctivo es darle un papel prominente a la investigación de situaciones históricas reales en la enseñanza de la economía de nuestras escuelas.

Con todas estas observaciones a la vista, sugiero la adopción del plan de estudios siguiente para el doctorado en economía en las escuelas latinoamericanas. Casi no necesito decir que el plan se ofrece como un mero ejemplo de una posible solución; pero al mismo tiempo, no quisiera dejar de agregar que es fruto de meditación y no de capricho, y que, en consecuencia, importaría considerar con cuidado las modificaciones que se le hicieran. En todo caso, las principales razones por las que se ha llegado a él son las siguientes:

PLAN DE ESTUDIOS PARA UN DOCTORADO EN ECONOMIA

CURSOS	TIEMPO EN HORAS	
	<u>Clases</u>	<u>Lecturas</u>
<u>Primer año:</u>		
Civilización occidental contemporánea	4	8
Estadística	3	6
Contabilidad	3	6
Demografía *	2	4
Geografía económica *		
		36 horas por semana
<u>Segundo año:</u>		
Civilización latinoamericana	4	8
Historia económica de Europa	3	6
Principios de economía	3	6
Análisis estadístico *	2	6
Análisis de estados financieros *		
		38 horas por semana
<u>Tercer año:</u>		
Teoría económica	4	8
Historia económica latinoamericana	3	6
Historia de las doctrinas económicas	3	6
Investigación económica		6
		36 horas por semana
<u>Cuarto año:</u>		
Comercio internacional *	4	8
Moneda y banca *		
El pensamiento económico latinoamericano	3	6
Investigación económica		12
		33 horas por semana
<u>Quinto año:</u>		
Ciclos económicos	4	8
Investigación económica		22
		34 horas por semana

* Curso semestral.

- 1) El número de cursos nunca es mayor de cuatro; de hecho, en el plan propuesto son cuatro sólo en los dos primeros años; tres en el tercero y cuarto, y uno sólo en el quinto.
- 2) En los años tercero, cuarto y quinto va ocupando un puesto cada vez más importante la investigación (con 6, 12 y 22 horas semanales, respectivamente), para despertar en el estudiante un espíritu de iniciativa y como correctivo al origen necesariamente extranjero de la teoría económica. De hecho, ese fin se busca ya desde el segundo año con los cursos semestrales de análisis estadístico y análisis de estados financieros.
- 3) En el plan se distinguen perfectamente los cursos centrales, objeto de la enseñanza especializada, de los informativos y de los instrumentales. Además, los dos últimos se reducen a su mínimo: los informativos, a la demografía y la geografía económica; los instrumentales, a la estadística y la contabilidad. Me parece clara la admisión de que el economista no cuenta con más instrumentos de investigación que la estadística y la contabilidad, además de la historia. Desde este punto de vista, los dos cursos de historia económica, de Europa y de Latinoamérica, tienen un valor tanto instrumental como informativo. Puede no ser muy clara, en cambio, la razón por la cual se han elegido la demografía y la geografía económica como únicos cursos informativos entre los muchos que podría pensarse. En primer lugar, es posible llegar a una restricción tan severa de los cursos informativos gracias a los de civilización occidental contemporánea y civilización iberoamericana, en los cuales se manejan materiales e ideas de todas las ciencias sociales, más los de la filosofía. En

segundo lugar, se ha elegido la demografía, porque existe hace ya algunos años la convicción de que los economistas han olvidado en sus especulaciones el elemento humano, sin el cual no hay ni economía ni sociedad; y se ha elegido la geografía económica por una razón similar: porque los recursos naturales y la localización de ellos predeterminan muchas de las formas de la actividad económica del hombre.

- 4) En cada uno de los años hay un curso central, al que conviene darle la categoría de curso de seminario y al cual corresponden, como es natural, más horas de clase y de lectura. Puede verse en el ejemplo de distribución del tiempo para el primer año que el plan elimina la necesidad de contar con el sábado como día de trabajo y que tanto la jornada diaria como la semanal de trabajo son perfectamente llevaderas, si bien no son livianas si se considera que se trata de un trabajo intelectual.

- 5) Al gran problema de centrar la enseñanza de la economía en el conjunto de las ciencias sociales -problema al cual no se ha ofrecido en ninguna parte solución satisfactoria- se propone la solución de los cursos de Civilización Occidental Contemporánea y Civilización Latinoamericana. El modelo para el primero debe ser el famoso curso de ese nombre que se viene experimentando en la Universidad de Columbia hace ya veintisiete años ^{5/}; el modelo del segundo puede darlo

^{5/} Véase: *Contemporary Civilization*, Vol. I: Manual; Vol. II: Libro de fuentes; Nueva York, Columbia University Press. (La última edición es de 1945). Para breve descripción del origen de este curso, métodos, materiales, cambios que ha sufrido, etc., véase el artículo de Hacker "The Contemporary Civilization Course at Columbia College", en *American Economic Review*, XXXV, 137.

el libro de Mariano Picón Salas: De la Conquista a la Independencia ^{6/}, sólo que llevándolo, como es natural, hasta cubrir el siglo XIX. No tengo espacio para describir el contenido y los fines de esos dos cursos, ni siquiera para fundar más su inclusión, como piezas esenciales, en el plan de estudios. Por eso me conformaré con decir que el primero tiene por objeto enterar al estudiante de la clase de mundo o de sociedad en que vive, y esto desde el punto de vista no sólo económico, sino antropológico, sociológico, político y filosófico; y el segundo persigue igual propósito, sólo que referido ya a las peculiaridades de la sociedad iberoamericana, con su mixtura de razas y de civilizaciones, su geografía y lugar especial en el mundo en general.

- 6) Los cursos propiamente de economía están reducidos claramente a los que forman el espinazo de la teoría económica, y a los de historia de los hechos y las ideas económicas. Este arreglo supone primero, la concentración en la teoría y la consecuente eliminación de cursos descriptivos y de economía aplicada; la eliminación, asimismo, de cursos que, como los de economía agrícola, industrial o de transportes, sólo persiguen el fin de ver funcionar los principios económicos generales en un medio o una actividad particular.

^{6/} México, Fondo de Cultura Económica, 1944.

EJEMPLO DE DISTRIBUCION DEL TIEMPO ESCOLAR

CURSOS:	Lunes	Martes	Miérc.	Jueves	Viernes
Civilización occidental contemporánea	8-9	8-9	8-9	8-9	
Estadística general ..	9-10		9-10		8-9
Contabilidad	10-11		10-11		9-10
Demografía *		9-10		9-10	
Geografía económica *.					
Lectura (mañanas).....	11-12	10-12	11-12	10-12	10-12
Lectura (tardes).....	15-19	15-19	15-19	13-19	13-19

* Curso semestral.

7) Puede ser, de hecho es, discutible si en un plan de esta naturaleza -con los cursos sobre Civilización Occidental y Civilización Latinoamericana y cuatro cursos centrales de teoría económica- hay lugar para un curso de Principios de Economía, cuyo fin único sería, por otra parte, dotar al estudiante del vocabulario de su especialidad. También puede serlo si los cursos de Comercio Internacional y de Moneda y Bancos deben ser simplemente semestrales o anuales. También sí se justificaría la ausencia de un único curso, el de Finanzas Públicas. Aun cuando habría razones para fundar las soluciones propuestas en este plan, de ninguna manera se alteraría a su esencia con las modificaciones que en estos particulares se adoptaran.

El plan de estudios propuesto pretende resolver, en suma, los problemas de una enseñanza especializada que no puede darse, sin embargo, prescindiendo de las relaciones que tiene con otras disciplinas; concentrar esa enseñanza en la teoría económica, corrigiéndola, empero, con la meditada investigación de situaciones históricas propias; en fin, salvar los errores y los vicios de más bulto en que ha caído la enseñanza de la economía en nuestras escuelas.

Periódico EL DIA
5 de Nov. de 1968

Sobre Bassols y la Enseñanza de la Economía

Una Carta de Daniel Cosío Villegas

México, Noviembre 4, 1968.

Sr. Enrique Ramírez y Ramírez,
Director de El Día,
Insurgentes Centro No. 123,
México 1, D. F.
Señor Director:

El 2 de noviembre recibí una carta del ingeniero Manuel Mesa A., a la que acompañaba un artículo suyo intitulado "Pausa Jolgorica con Mala Memoria", publicado en el diario de usted en una fecha que no me indica. Sirva esto de excusa a esta respuesta tardía.

Ciertamente el ingeniero Mesa tiene una forma muy peculiar de entender y de practicar la amistad, pues no sólo en su carta me hace mil protestas de ella, sino que inicia su artículo llamándome "viejo y talentoso" amigo suyo. Por lo visto, considera que tales demostraciones afectivas no están reñidas con la acusación que me hace en un artículo, a saber, ser lo bastante deshonesto para arrebatarme a Narciso Bassols la gloria de haber sido el primero a quien se le ocurrió iniciar en México los estudios de Economía para colgármela yo.

Desde luego, ni entonces ni ahora considero una gloria o siquiera un mérito haber tenido esa idea; en segundo lugar, porque solamente una persona tan ignorante como el ingeniero Mesa puede descuidar el hecho de que hay testimonios escritos de quien fue esa persona, o sea, Manuel Gómez Morín, quien al hacer en 1925 la ley constitutiva del Banco de México, dio a éste la misión de crear una escuela de Economía; tercero, porque al hablar yo de una etapa posterior, di los nombres de las personas que compartían en 1928-29 esa idea. (El propio Gómez Morín, Eduardo Villaseñor, Jesús Silva Herzog, Antonio Espinosa de los Monteros y Miguel Palacios Macedo.)

Como yo no participé en la memorable excursión a Tasco que describe en su artículo el señor Mesa, nada puedo decir sobre ella. Mi afirmación de que Bassols aceptó a regañadientes crear en la Escuela de Derecho, que él dirigía, una sección de estudios económicos, se basa en lo que yo presencié, no sólo en la junta a la que también se refiere el ingeniero, sino en mis conversaciones directas con Bassols, pues, como secretario general de la Universidad que era ya entonces, lo veía muy a menudo!

Las razones que explican la renuencia de Bassols son, por otra parte, perfectamente legítimas y honorables, y si el ingeniero Mesa tuviera un sentido menos torcido de la amistad, él las hubiera proclamado. El temperamento, la formación y el gusto de Bassols fueron siempre los de un jurista; por eso, mientras se sentía muy seguro en el terreno del conocimiento y de la enseñanza del derecho, no le pasaba lo mismo en cuanto a la economía, disciplina que jamás estudió.

La situación de los promotores de la idea era muy distinta. Manuel Gómez Morín había hecho ya la ley de crédito agrícola y había publicado su libro sobre este tema; también había hecho la ley del Banco de México y había ganado la experiencia de dirigir superiormente la institución; había creado en la Secretaría de Hacienda el famoso Departamento Técnico-Fiscal, en que un grupo de jóvenes abogados comenzaron a estudiar, no sólo jurídica, sino económicamente, las cuestiones impositivas. Eduardo Villaseñor había estudiado dos años en la Escuela de Economía de Londres; Antonio Espinosa de los Monteros, tres en la Universidad de Harvard; yo uno en cada una de las de Harvard, Wisconsin y Cornell. Miguel Palacios Macedo se pasó cuatro años en París, con la ventaja de que prevaleciendo todavía en Francia la idea de un estudio paralelo del derecho y de la economía, le vino de perlas su preparación jurídica. En fin, Jesús Silva Herzog, que no quiso salir al extranjero, había avanzado por su cuenta en el estudio económico de nuestra cuestión agraria.

Todos nosotros, pues, teníamos una idea de lo que era la Economía, y los más la teníamos muy clara acerca de cómo se enseñaba en los grandes centros universitarios. Entonces, la renuencia de Bassols era la muy explicable de un hombre delicado que dudaba de lanzarse a un terreno desconocido. Esto en contraste con la indelicadeza del ingeniero Mesa, que todavía hoy, a cuarenta años de distancia, sigue creyendo que él estaba capacitado para opinar sobre la enseñanza de la Economía porque era director de una escuela de agricultura.

Pero la reserva de Bassols tenía otro motivo, que tampoco ha sabido apreciar el señor Mesa. Bassols estaba convencido de que la enseñanza del derecho en México había decaído mucho, y por eso se propuso introducir en la escuela reformas de fondo para devolverle la devoción al trabajo, la congruencia de los planes de estudio, la superación del profesorado, etcétera. Sabía que sólo esa carga absorbería todo su tiempo y toda su energía, de modo que no podía ver alegre y confiadamente echarse a cuestras un fardo adicional y distante de su interés principal. Que en esta apreciación estaba en lo cierto, lo demostraron bien pronto los hechos. A la primera medida que implantó, los estudiantes se rebelaron, se lanzaron a la famosa huelga de 29, cuya primera víctima fue él.

Conmigo no reza, ni puede rezar, el largo y nostálgico ditirambo que el ingeniero Mesa hace de las virtudes personales y cívicas de Bassols. Lo conocí tanto como Mesa; lo traté tanto como él; lo quise tanto como él y lo estimé entonces y lo estimo hoy mejor que él porque mi aprecio fue y es conciente, y no sensiblero, romántico y servil como el del ingeniero Mesa.

Muy agradecido, señor Director, quedo suyo.

DANIEL COSIO VILLEGAS

(Rúbrica.)

THE MEXICAN FOOD SYSTEM (SAM):
ITS SELF-SUFFICIENCY COSTS OF PRODUCTION

Eduardo Segarra G. *

and

David E. Ervin **

* Eduardo Segarra G. es Pasante de esta Facultad de Economía y Asistente de Investigador en la Universidad de Missouri, Columbia, donde obtuvo su Maestría en Economía Agrícola con el apoyo de ambas instituciones, por el Convenio de Colaboración Académica que se tiene celebrado. Actualmente el autor cursa el Doctorado en el Instituto Politécnico de Virginia.

** David E. Ervin es Profesor Asociado de la Universidad de Missouri, Columbia, en el Departamento de Economía Agrícola.

Mexico's recent economic fate is well known. Plagued by low oil prices, the economy has serious financial problems. However, other forces may have also contributed to this precarious deficit situation. Past governmental agricultural programs are one candidate.

In 1980, the Mexican government launched the Mexican Food System (Sistema Alimentario Mexicano or SAM). Its major objectives were: (1) to achieve self-sufficiency in corn and bean production by 1982 and (2) to achieve self-sufficiency in the production of other crops by 1985. Judged by any standard, these were indeed ambitious objectives. Pricing measures, e.g., support prices, were seen as the major program tool due to the short time span for implementation.

SAM has now been discarded by the new political administration. However, it is instructive to analyze SAM's strengths and weaknesses since other countries have tried and will continue to try such programs. This study focuses on the subsidy cost of self-sufficiency including production cross-commodity effects. Before discussing the theoretical concepts to be employed, some background information is provided on the role of agriculture in the Mexican economy and past Mexican agricultural price policies. The conceptual nature of cross-commodity effects is presented and the subsidy cost of SAM price policies identified. Using national data for 1965-80, corn and sorghum supply and demand equations

were estimated to test for the existence of cross-commodity effects, and calculate subsidies associated with SAM objectives. Implications for agricultural price program design are drawn from the conceptual and empirical discussion.

Mexico's Agriculture and Agricultural Price Policies

Two distinct stages in Mexican agricultural development can be identified since 1950. The first from 1950-65 was characterized by high rates of growth in agricultural production (see Table 1). During the period, the annual average rate of growth in total agricultural product was 4.23 percent. Although this figure lagged the growth rate in gross domestic product (GDP) of 6.23 percent, agriculture's prospects looked bright.

It was during 1966-80 that the dynamic growth of the Mexican economy diminished somewhat, especially for agriculture. The average annual growth rate in total GDP fell to 5.87 percent, but agriculture's rate of increase declined to 2.44 percent, a 42 percent drop over the average 1950-65 rate. Crop production was the principal factor contributing to this decrease, declining from 4.81 percent in 1950-65 to 1.15 percent during the 1966-80 period.

A major reason for the falling growth rate in crop production was the stabilization in harvested area after 1966. Average harvested area was 6.9 million hectares in 1949-51 and increased to a high of 12.6 in 1964-66. However, since then average harvested area has hovered around 12 million hectares, e.g., 11.9 in 1974-76 and 12.0 in 1978-80

TABLE 1

Mexican Agricultural and Gross Domestic Product
(Millions of Pesos, 1970)

Activity	1950	1960	1970	1980	Average Annual Rate of Change			
					1950-65	1960-70	1965-80	1970-80
Total Agriculture ¹	22,008	32,925	47,435	59,958	4.23	3.65	2.44	2.34
Crops	13,622	20,801	29,726	33,337 ²	4.81	3.57	1.15 ³	1.14 ⁴
Total GDP	117,562	212,568	418,700	723,271	6.23	6.77	5.87	5.46
Agriculture as a % of GDP	18.7	15.4	11.3	8.3	—	—	—	—

1 Includes: crops, livestock, forestry and fisheries

2 Refers to 1979

3 Refers to 1965-79

4 Refers to 1970-1979

Source: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras, Mexico D.F. 1981; and Diemex/Wharton: Modelo Econométrico de México, Cifras Históricas, 1980, 1981.

(Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos). Thus, the gains in crop production since 1965 were derived principally from increased crop yields.

Even though the rate of increase in agricultural production declined during the most recent stage, that does not necessarily induce serious consumption problems. Movements in factors influencing aggregate domestic and foreign demands need to also be considered. Unfortunately, agriculture's growth rate during 1966-80, 2.44 percent, was exceeded by an average annual population growth of 3.25 percent. Of course these aggregate population and agricultural growth rates hide variation in per capita consumption among crops. Table 2 illustrates that apparent¹ per capita consumption of corn, beans, sesame seed and cottonseed decreased during the most recent period. However, per capita consumption of safflower, soybeans and sorghum increased significantly in the same time frame, while wheat, rice, sugar and oil seeds showed milder rises.

Since corn and beans are traditional staple feedstuffs in the Mexican diet, their decreased per capita availability hints at the implications for imports and exports of those products. Mexico has traditionally enjoyed a positive agricultura trade balance except for a few years (1974 and 1980). But exports have consisted primarily of fruit, vegetables, coffee, tea, cocoa, sugar, honey, cotton, beef and live cattle while basic food and feed grains have been imported. During the 1970's, the decline in production growth rates of these basic food

TABLE 2

Mexican Apparent Per Capita Consumption and Annual
Growth Rates of Selected Agricultural Products
1950 to 1979

Commodity	Kilograms Per Capita			Annual Growth Rate	
	1950-54*	1960-64*	1975-79*	1950-54 to 1960-64	1960-64 to 1975-79
Corn	134.90	171.20	168.3	2.42	-.14
Wheat	34.55	38.60	49.37	1.10	1.64
Rice, Milled	4.01	5.00	5.3	2.20	0.38
Beans	11.41	18.00	12.81	4.55	-2.26
Sugar	24.6	28.20	41.18	1.36	2.52
Sesame Seed	3.15	3.90	1.26	2.13	-7.53
Cotton Seed	18.31	21.90	8.29	1.79	-6.47
Safflower	0.0	1.11	7.90	—	13.08
Soybeans	0.0	1.05	14.50	—	17.5
All Oil Seeds as Oil	4.58	9.57	12.47	7.36	1.76
Sorghum	0	10.25	76.14	—	13.36

*These Time Periods Represent Five Year Averages

Source: Consumos Aparentes de Productos Agrícolas 1925-1980, Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Dirección General de Economía Agrícola, Mexico 1980.

and feed crops led to an increasing deficit in their trade balance (see Table 3).

Some of these deficit trade years were due to temporary foreign exchange advantages and poor weather, but the effect is the same. Mexico had to depend to a larger and larger extent on uncertain foreign sources for basic food and feed grains. Coupled with the prospect of decreasing foreign exchange earnings from sagging oil prices, these conditions provided the setting to launch SAM. The Mexican government announced in March, 1980 an ambitious program to attain self-sufficiency in corn and beans production by 1982 and other basic foods by 1985. SAM's primary tool was producer price subsidization given the short time frame for reaching the production goals. Other policies included input subsidies, credit and crop insurance, producer organizations, food and commodity marketing process, tenancy and colonization. A more detailed description of SAM is given by Segarra.

For the 1980-81 crop year, support prices of corn, beans, sorghum and rice increased 47, 33, 35 and 44 percent respectively. Also, agricultural input subsidies in rainfed areas increased and credit was expanded (Portillo). The success of SAM in meeting agricultural production goals depended on the success of these programs, especially price subsidies. Price supports no doubt increase the incentives to grow basic food crops. But, they also cause two types of cross-commodity effects. First, relative increases in these price supports can cause distortions among production of the basic food crops.

TABLE 3

Mexico's Imports and Exports of Food and
Feed Grains,^{1/} 1964-1980
(Thousands of Dollars)

Year	Imports	Exports	Balance
1964	24,900	62,200	+37,300
1965	25,000	126,300	+101,300
1966	12,108	66,217	+54,109
1967	5,976	125,346	+119,370
1968	8,421	61,415	+52,994
1969	9,193	62,336	+53,143
1970	85,986	8,880	-77,106
1971	49,721	35,476	-14,245
1972	95,194	39,338	-55,856
1973	283,699	16,669	-267,030
1974	657,096	14,736	-642,360
1975	610,586	28,497	-582,089
1976	273,397	24,690	-248,707
1977	520,017	23,782	-496,235
1978	624,442	75,558	-548,884
1979	775,557	105,018	-670,539
1980	1,855,155 ^E	87,750 ^E	-1,767,405 ^E

E: Estimated

^{1/} Includes: Cereals and Cereal Preparations, Feedingstuff, and Oilseeds.

Source: FAO Trade Yearbook Vol. 21, 1967, Vol. 26, 1972, Vol. 30, 1970, Vol. 34, 1980

Second, increases in production incentives for basic crops can lead to decreases in production of "non-basic" food and non-food crops. The following section presents a conceptual model of these cross-commodity effects.

Cross-Commodity Effects of Agricultural Price Policies

The notion of one crop's price influencing another crop's production refers, of course, to the concept of cross price elasticity in supply. Elementary as the idea is, it is critical to incorporate the effects into government price policies. A simple mathematical example illustrates the nature of price and supply interaction.

Assume for purposes of simplification that two crops, X and Y, are produced with only one input, land, which is fixed in supply and totally utilized in X and Y production. Of course, the analysis could be generalized to more than two crops and more than one input. Also assume that producers are price takers and maximize profits. The production functions of Y_1 and Y_2 are of the Cobb-Douglas type:

$$X = AL_x^\alpha \quad (\alpha < 1) \quad (1)$$

$$Y = KL_y^\beta \quad (\beta < 1) \quad (2)$$

where A and K are constants and α and β are elasticities of production of X and Y with respect to L_x and L_y respectively. The objective function can be formulated as:

$$\text{MAX } \pi = P_x \cdot X + P_y \cdot Y - P_L(L_x + L_y) + \lambda\{L_0 - (L_x + L_y)\} \quad (3)$$

where: π = profit

P_x and P_y = guaranteed support prices of crops X and Y

P_1 = price of land

λ = change in the objective function with a change in L_0

With the normal procedure of solving the first order conditions for λ , we obtain:

$$P_x A L_x^{\alpha-1} = P_y K L_y^{\beta-1} \quad (4)$$

or the equality of marginal value products. Solving (4) for L_y and substituting into the land constraint yields:

$$L_0 = L_x + \frac{L_x P_y \beta Y}{P_x \alpha X} \quad (5)$$

Substituting (1) and (2) into (5) and solving for L_1 gives the demand function for L_x , L_x^* , which maximizes profits and incorporates the competitive use of land by Y_1 and Y_2 :

$$L_x^* = \frac{P_x \alpha A}{P_y \beta K L_y^{\beta-1}} \left(\frac{1}{1-\alpha} \right) \quad (6)$$

Following a similar procedure, demand for, L_y , and L_y^* , can be derived. Substituting L_x^* and L_y^* into the production functions yields the supply functions of X and, Y X^* and Y^* .

$$X^* = A \frac{P_x \alpha A}{P_y \beta K L_y^{\beta-1}} \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) \quad Y^* = K \frac{P_y \beta K}{P_x \alpha A L_x^{\alpha-1}} \left(\frac{\beta}{1-\beta} \right) \quad (7)$$

Differentiating X^* with respect to P_y illustrates the inverse relationship between the two variables owing to the competition for a

fixed land resource. The implication is straight forward: increasing the support price of Y while holding P_x constant will impact adversely on the production of X, thus necessitating an increase in its support price or an expansion of X imports. The effect of P_y on X production follows similar lines.

The impacts of differential price support movements can be illustrated graphically. Figure 1 depicts the markets for two agricultural products, X and Y, competitive with respect to inputs. D_x^f and D_y^f and S_x^f , S_y^f represent the farm level demand and supply of X and Y respectively. Retail level demands for the products, D_x^r and D_y^r will be introduced below. Without government intervention, equilibrium farm prices and quantities will be established at X^* , P_x^{f*} and Y^* , P_y^{f*} for X and Y respectively.

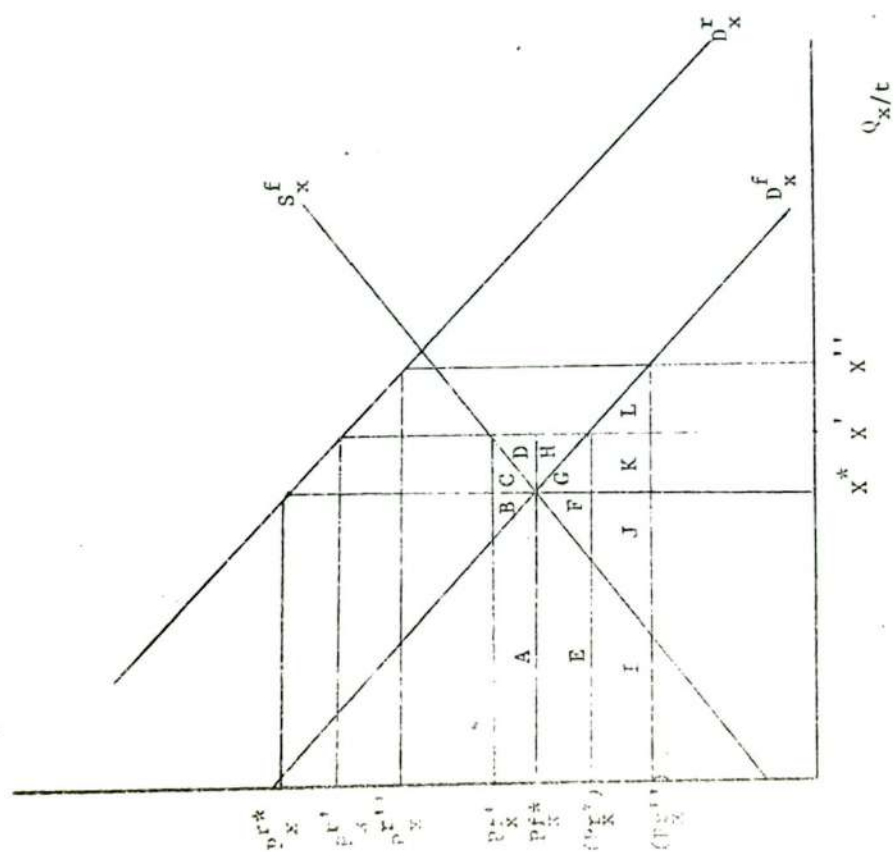
Now assume the price of X is supported at $P_x^{f'}$. This will bring forth an increase in production to X' . However, since the price of Y is not equally increased, its supply curve will shift to $S_y^{f'}$ reflecting the decreased availability of resources for Y production. Production of Y falls to Y' at an increased price $P_y^{f'}$. If Y^* is needed to fulfill domestic consumption requirements, then the government will either have to support P_y^f at a level that will bring forth the desired quantity or increase imports. An increase in Y's support price will initiate a backward shift in S_x^f , thereby necessitating simultaneous adjustment in the X and Y markets to meet production requirements. The relative magnitudes of the supply shifts depend on the cross supply price

FIGURE 1

Graphical Conceptualization of Cross-Commodity Effects on Production and Resulting Imports

Crop X

Crop Y



elasticities between X and Y. In the more complex real world setting, the relative shifts in supply will depend upon relative movements in net returns which depend upon the nature of input market supply elasticities. Here those effects are suppressed by the assumption that both crops use only one identical input.

Identifying the Subsidy Cost of Mexican price Policies

Mexican agricultural price policies include maximum consumer (retail) level prices and farm level price floors. Therefore, identifying the subsidy cost of a production self-sufficiency program requires introduction of retail level demand at this point. International trade will enter later. Assume in Figure 1 that the retail demand for X, D_x^r , can be found by adding the marketing margin to the farm level demand, D_x^f . In this case, we will assume a constant marketing margin, $P_x^{r*} - P_x^{f*}$, to simplify the geometry. Without government intervention, the market would clear X^* at a farm price of P_x^{f*} and a retail price of P_x^{r*} . However, the central government has felt the need to lower maximum consumer prices below the equilibrium level to $P_x^{r'}$ to insure an adequate diet or for other reasons. Since the equilibrium farm level price P_x^{r*} will not produce enough to meet demand, government now resorts to raising the minimum producer price to $P_x^{f'}$ which just satisfies domestic demand at $P_x^{r'}$. Of course the market for Y settles at Y' , $P_y^{f'}$, $P_y^{r'}$ after the increase in support price for X.

Three subsidies can be identified under this scenario. First, consumers are subsidized area $E + F + G + H$ due to the retail price ceiling (this area is measured off the farm level demand since the retail and farm demand curves are vertically parallel). Area $E + F + G$ is an increase in consumers' surplus, while H is an inefficiency loss.

Producers receive a subsidy equal to $A + B + C + D$ due to the minimum supply price, $P_x^{f'}$. This gain can be broken into a producers' surplus gain of $A + B + C$ plus an efficiency loss of D .

Another view of the subsidy cost can be advanced from the marketing perspective. At equilibrium, marketing firms require $P_x^{r*} - P_x^{f*}$ per unit to cover the cost of moving the product from farm to consumers. Now because of the raising of farm level price and decline in retail price, they must receive a subsidy of area $A + B + C + D + E + F + G + H$ to cover their costs of operation. Thus, the subsidy for processors and retailers offsets the effects of the retail price ceiling and producer price floor.

Although not a subsidy requirement, it is important to point out that the price support for X reduces total surplus in the Y market by $M + N + O + P$. It is also worth noting that conceptually the gain in producers' surplus for X must outweigh the loss in producers' surplus for Y for farmers to switch from production of Y to X due to X 's price support.

If Y is a basic crop, then it may be necessary to support its price higher than P_y^{f*} , or purchase imports to meet desired domestic

consumption levels. Thus, a cross commodity induced subsidy could occur. If the world trade price is higher than P_y^{f*} , then the government would incur a cost equal to the difference between world and domestic price times the import quantity. A support price would set off the same round of subsidies as for the X market.

The fact that the early 1980 combination of consumer maximum and producer minimum prices did not satisfy domestic markets dictates the introduction of international trade. Suppose the maximum retail price is P_x^r and the producer support price remains at $P_x^{f'}$. This combination leads to import requirements of $X'' - X'$. Consumers' surplus is increased by $I + J + K + L$, but at what subsidy cost. That depends on whether the international price for that additional quantity exceeds or falls below the domestic supply price, as measured by S_x^f for $X'' - X'$. It is possible (and conceivable) that the import price may fall below $P_x^{f''}$, thereby conferring a surplus to the government for the import quantity.

Example Estimates of the Subsidy Cost

A full analysis of Mexican agricultural price policies would require a complete specification of all agricultural supply and demand (farm and retail) functions. For a country with limited data banks, this is not possible. We chose to empirically analyze only two markets, corn and sorghum, under hypothetical conditions. Although incomplete, the analysis serves to illustrate the type and magnitude of subsidies which could be required to reach self-sufficiency.

Corn and sorghum were selected for analysis because they are Mexico's most important food and feed grains and compete for the same production inputs. Also, data for these crops are most readily available. The selection of corn and sorghum poses a problem in that the prices of both crops have been supported in the past. We will assume that the Mexican government pursues a self-sufficiency price policy for corn but not sorghum. The more complex case of simultaneously raising corn and sorghum support price is left to future research.

Estimations of supply functions were made with yearly time series data for the 1965-80 period. Supply responses were constructed from harvested area and yield components. Demand equations for corn flour and sorghum were also made for the 1965-80 interval. A complete discussion of the empirical procedures is given by Segarra.

Using the estimated corn and sorghum supply equations and the 1980 average rural prices for corn and soybeans, we estimated the 1980 domestic production levels at approximately 12.1 and 3.8 million metric tons (mmt) respectively. Then inserting 1980 values for independent variables into the estimated demand equations predicted demands at approximately 14.7 and 6.5 million metric-tons. From the domestic supply and demand figures, 1980 corn and sorghum imports are estimated at 2.6 and 3.1 mmt respectively.

With these base data, we simulated the effect of achieving corn production self-sufficiency in 1980. To meet the estimated 14.7 mmt

domestic demand, corn price would have to rise from the 1980 average rural corn price of \$4,620 pesos per metric ton (mt) to \$7,845.5 pesos per mt. This is almost a 70 percent jump and reflects the estimated inelastic nature of corn supply ($e = 0.375$) in Mexico. Such a price risk was estimated to cause a decline in sorghum production from 3.8 to approximately 3.0 mmt, necessitating additional sorghum imports.²

The increase in corn's support price to \$7,845.5 will cause an additional subsidy of \$3,225.5, with the increase in producers' surplus estimated at \$43.4 billion pesos. We assumed no change in retail corn flour prices, therefore the marketing margin would fall precipitously. The subsidy cost of self-sufficiency in this example corresponds only to area A + B + C + D in Figure 1.

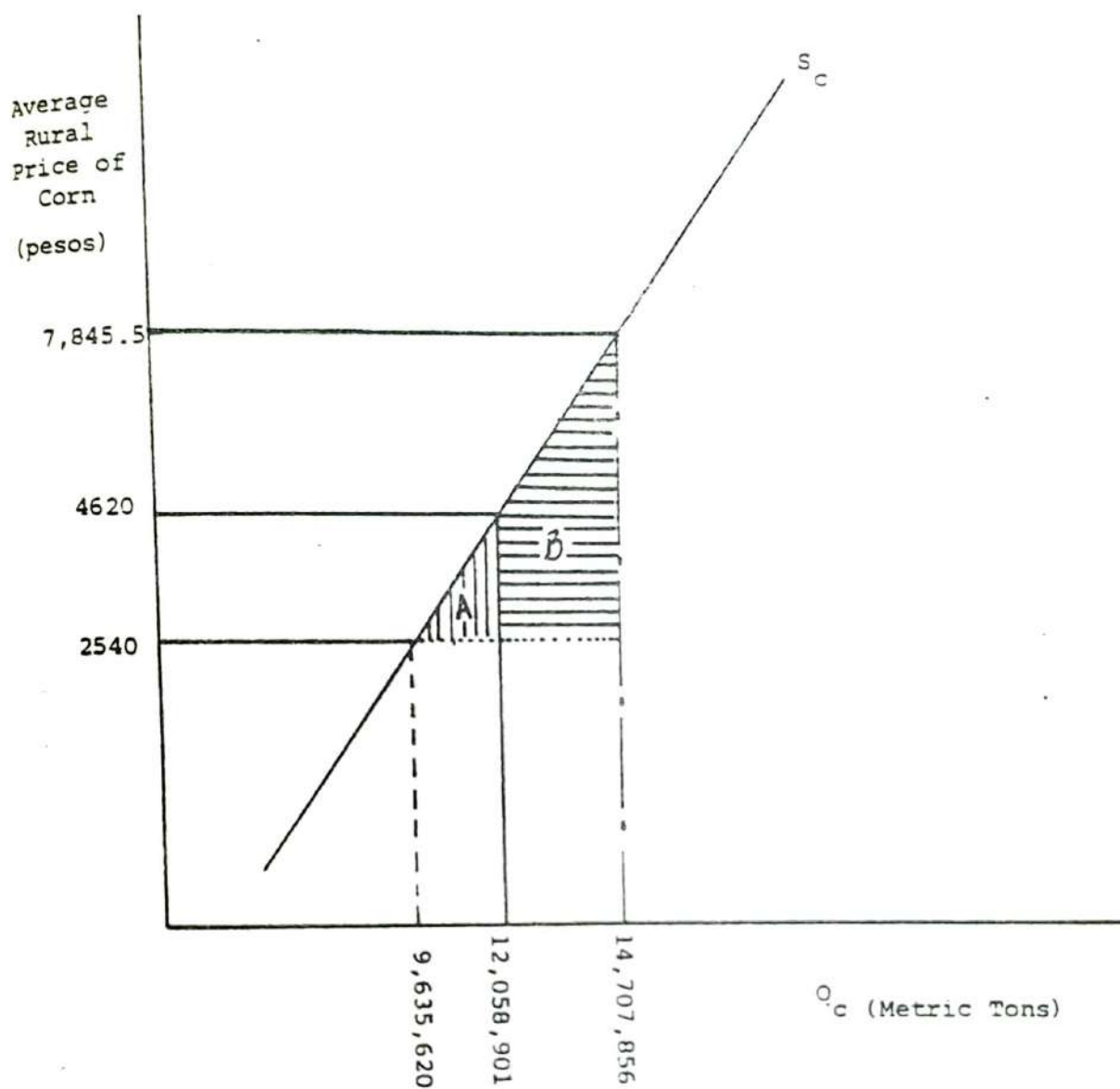
If government officials also desired to keep sorghum consumption at its 1980 level of 6.9 mmt, they would have to increase imports by approximately .74 mmt, the loss in sorghum production. Corn output increased approximately .24 mmt due to the switch of former sorghum land. Using 1980 January-June world prices, the increased sorghum imports would cost \$902.3 million pesos (\$39.3 million dollars) more than purchasing the .24 mmt of corn in international markets.

Efficiency Cost Under Free Trade Assumptions

The cost of this self-sufficiency price policy can also be evaluated from a free trade perspective. That is, what is the efficiency cost of raising the domestic support price to curtail imports versus purchasing the lowest cost combination of domestic and foreign corn to satisfy demand.

FIGURE 2

Associated Efficiency Cost of Corn Production
Mexico, 1980



Imports if corn price 2,540

Imports if corn price 4,620

Figure 2 illustrates the analyses. Given the 1980 price for Mexican corn of \$4,620 pesos per mt and a world price of \$2,540 mt, the additional cost of using domestic price supports to achieve self-sufficiency is areas A + B. Area A corresponds to the loss of stimulating domestic producers through 1980 price supports to produce an extra 2.5 mmt (12.1 - 9.6) rather than purchase it at the world price. Area B represents the same type loss for reaching self-sufficiency through increased price supports. Of course, this computation assumes Mexico could purchase its imports in a timely fashion and their actions would not drive up the international price of delivered corn. Using the calculated Mexican corn supply function, areas A and B equal approximately \$2.4 and \$9.5 billion pesos for a total cost of \$11.9 billion pesos.

This simplistic analysis ignores all factors which may complicate such international trade. Of course, foreign exchange requirements and other factors would have to be considered in a full analysis.

Summary and Implications

Mexico's recently aborted agricultural production independence plan, SAM, involved substantial cost and distributive impacts if it had been carried to fruition. Using 1980 data, we estimated a total transfer from the general treasury to producers of \$52.9 billion pesos to reach self-sufficiency in corn production. This represented approximately 8 percent of the Mexican federal budget during 1980.

The efficiency cost of self-sufficiency under free trade assumptions was estimated at \$11.9 billion pesos for 1980. Unlike the subsidy cost, this is not a transfer within the Mexican economy, but the opportunity cost of supporting the domestic agricultural sector.

Bibliography

Bale, Malcom D and Bruce L. Greenshields, Japanese Agricultural Distorsions and Their Welfare Value, American Journal of Agricultural Economics, Volume 60, Number 1, Feb., 1978.

Elias, Victor, Government Expenditures in Latin America, IFPRS, May, 1981.

Foreign Agricultural Service, "Foreigh Agriculture"; Mexico Joins Billion-Dollar Markets as U.S. Sales Raise 13 Percent Above 1978 Level, Vol. XVII, Number 5, Washington, D.C., May, 1983.

Ibid., "Foreign Agriculture"; SAM is Launched; Mexico Self-Sufficiency in Basic Foods, Reduced Imports, Vol. XIX, Number 1, Washington, D.C., January, 1981.

Lopez, Pontillo, Jose, Quinto Informe de Gobierno, Mexico, D.F., September, 1981.

Segarra, Eduardo, An Analysis of Mexican Agricultural Price Policies: The Inclusion of Cross-Commodity Effects. Unpublished M.S. Thesis, University of Missouri, August, 1982.

World Bank, Special Study of the Mexican Economy Major Policy Issues and Prospects. Report No. 2307-ME, May 30, 1979.

Yates, P. Lamartine, Mexico's Agricultural Dilemma, University of Arizona, Press 1981.

Footnotes

¹"Apparent" consumption refers to the total crop production divided by total population for the period.

²It should be noted of the 1.2 million additional hectares needed to achieve corn production self-sufficiency, only about .2 were estimated to leave sorghum production. This implies that other crops competing for inputs with corn would also experience decreases in production.

LEGISLACION MEXICANA EN MATERIA DE INVERSION EXTRANJERA

Francisco Valdés Treviño

Durante los últimos meses ha ocupado de manera primordial la atención de los sectores público y privado el siempre discutible asunto de las inversiones extranjeras. La crisis económica por la que México atraviesa desde hace algún tiempo, ha provocado opiniones de funcionarios públicos del más alto nivel federal y de dirigentes empresariales sobre la conveniencia o inconveniencia de que se amplíe aún más la posibilidad de que capitales extranjeros inviertan en nuestro país.

Algunos piensan que, dada la descapitalización de nuestro país y sus bajos niveles de ahorro interno, debieran de ampliarse las facilidades para las citadas inversiones, avizorando que con ello resultaría menos difícil superar la crisis; otros expresan que es preferible invitar a inversionistas extranjeros dispuestos a correr riesgos aquí, que contratar préstamos al exterior; existen quienes estiman conveniente que las empresas mexicanas abran su capital social a la inversión extranjera, como forma de pago de su deuda externa; otros señalan que representa un peligro para la soberanía nacional y para el desarrollo cabal del país la apertura a capitales extranjeros; otros más apuntan que dicha política de

* El Autor imparte la cátedra de Ciencias Sociales en esta Institución.

apertura vendría a ocasionar un desplazamiento de la inversión nacional en perjuicio de la planta industrial, comercial y de servicios nacionales.

Si bien, como dejamos señalado, el tema ha originado la emisión de opiniones y fijación de posiciones en muy diversas direcciones, conviene repasar la estructura jurídica que regula el discutido renglón de las multicitadas inversiones extranjeras. Cualquiera que sea la política que se adopte en esta materia, deberá efectuarse con una irrestricta observancia de las normas jurídicas relativas. De otra parte, en caso de que la decisión política del Estado, del Estado-gobierno en términos de Maurice Duverger, no sea coincidente con el Derecho positivo, deberá ser absolutamente indispensable reformar las disposiciones jurídicas a que aludimos, pues si en este renglón de la economía nacional se cambia la estrategia, igual suerte deberá correr el Derecho. Entre tanto, todas las decisiones que se adopten en esta materia deberán tomarse conforme a las normas jurídicas escritas y de ningún modo inspiradas en criterios de índole exclusivamente económica, discutibles además, pues ello sería contradecir el estado de Derecho en el que vivimos. Nos parece de interés y oportuno intentar un análisis de las disposiciones sobre la materia en vigor, intento que representa el propósito del presente artículo.

Independientemente de las características que tienen las inversiones extranjeras y que inciden en la vida económica y política de los países que las reciben, en México, los efectos que ha producido históricamente el capital foráneo, especialmente en los ramos del petróleo, ferrocarriles y electricidad, han revestido especial significación en el devenir político. Al ser estos estratégicos en la vida nacional y, en otro sentido, altamente

productivos para las empresas explotadoras, se han requerido normas de rango constitucional y enérgicas acciones del más alto nivel administrativo para situar estos ramos en el exclusivo ámbito del Estado.

Dada la relevancia que para el desarrollo del país representan las inversiones extranjeras, el estado mexicano ha considerado de vital importancia controlarlas con precisión jurídica.

Las inversiones extranjeras en México están reguladas por diversos ordenamientos legales que ocupan desde el superior rango constitucional hasta el de leyes secundarias, integrando en su conjunto el marco jurídico dentro del que se han efectuado y se podrán seguir efectuando las citadas inversiones.

México registra a lo largo de su historia, particularmente a fines del siglo XIX y principios del presente, el fenómeno de las inversiones extranjeras como uno de los factores que originaron la mala distribución de la riqueza y dieron lugar a graves tensiones sociales.

Es por ello que ha sido preocupación del legislador moderno formular las normas jurídicas en este ramo, con la central preocupación de que la inversión extranjera no represente de nuevo el papel negativo que, quizás inconscientemente, desempeñó en el pasado. En las diversas disposiciones se atiende el interés justificado del inversionista extranjero, y se concede primordial importancia a mantener el respeto a la soberanía nacional y a

evitar los efectos negativos que puedan tener las inversiones, tales como agravar la mala distribución del ingreso y el desplazamiento del capital nacional.

Hechas las consideraciones anteriores, cabe señalar que el artículo 27 de la Constitución vigente de México contiene el criterio general que se sigue en el régimen legal sobre las inversiones extranjeras. En el citado artículo se señala el impedimento que tiene todo extranjero que adquiere bienes, o un interés o alguna participación en una sociedad mercantil, para invocar las leyes vigentes en su país o la protección de su gobierno respecto de tales bienes, intereses o participaciones. Como se sabe, este principio se conoce en Derecho Internacional como principio Calvo, que es básico en las relaciones modernas entre los países.

Fue hasta 1973 cuando se expidió la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y que fuera publicada en el Diario Oficial del 9 de marzo del citado año. Esta Ley se formuló con el propósito definido de cubrir un campo hasta entonces insuficientemente tratado y cuyo tema ha despertado el interés, y en no pocas ocasiones el debate, en la opinión pública, en los partidos políticos y en el mundo académico.

La legislación mexicana considera inversión extranjera la que se realice por:

- I.- Personas morales extranjeras;
- II.- Personas físicas extranjeras;
- III.- Unidades económicas extranjeras con personalidad jurídica; y

- IV.- Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las cuales los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Se señala además en dicho artículo que deberán quedar sujetas a las disposiciones de la ley las inversiones extranjeras que se realicen en el capital de las empresas, en la adquisición de los bienes y en las operaciones a que la propia ley se refiere.

El legislador ha contemplado todo el escenario económico en el país y delimitado aquellas actividades económicas que son exclusivas del Estado, algunas que sólo pueden ejercerse por mexicanos y otras en que se exige mayoría de capital nacional. A este respecto, en seguida se expresan las actividades a que hacemos referencia y que se precisan en el artículo 4o. de la ley citada en el párrafo anterior.

1.- Actividades económicas reservadas para el Estado:

- a).- Petróleo y los demás hidrocarburos,
- b).- Petroquímica básica,
- c).- Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear,
- d).- Minería en los casos a que se refiere la ley de la materia,
- e).- Electricidad,
- f).- Ferrocarriles,
- g).- Comunicaciones telegráficas y radio telegráficas, y
- h).- Las demás que fijen las leyes específicas.

2.- Actividades económicas reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros:

- a).- Radio y televisión,
- b).- Transporte automotor urbano y en carreteras federales,
- c).- Transportes aéreos y marítimos nacionales,
- d).- Explotación Forestal,
- e).- Distribución de gas, y
- f).- Las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

De lo anterior podemos derivar que la legislación mexicana contiene limitaciones en cuanto al ramo económico en el que se pretenda efectuar una inversión, particularmente si es extranjera, y también en cuanto a la proporción en la que puede unirse al capital receptor. La multicitada Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera tiene la ventaja de proporcionar la indispensable certeza jurídica por lo que se refiere a las condiciones y ramos en que se deben efectuar las inversiones, y si bien existen las limitaciones señaladas, se encuentra claridad en cuanto a las ramas de la economía en las que no pueden participar las inversiones extranjeras.

La ley precisa en su artículo 5o. aquellas actividades o empresas en que se admite la inversión extranjera siempre y cuando no exceda su participación en las proporciones que se señalan, a saber:

- a).- Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales:
Las concesiones no podrán otorgarse o transmitirse a

personas físicas en sociedades extranjeras. En las sociedades destinadas a esta actividad, la inversión extranjera podrá participar hasta un máximo de 49% cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria y de 34% cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas naturales nacionales;

- b).- Productos secundarios de la industria petroquímica: 40%;
- c).- Fabricación de componentes de vehículos automotores: 40%; y
- d).- Las que señalen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

La inversión extranjera puede participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas en los casos en que no se exija un porcentaje determinado por las disposiciones legales, además, en ningún caso podrá dicha inversión determinar el manejo de la empresa.

De lo anterior, quedan claros todos aquellos renglones de actividad económica en los que no puede intervenir capital extranjero, así como los porcentajes máximos con los que le es factible concurrir en los ramos que no están reservados para el Estado o los nacionales.

Una disposición que no sólo tiene una dimensión de orden económico sino también de seguridad nacional, es la señalada por

el artículo 7o. al señalar que los extranjeros, las sociedades extranjeras o las nacionales que no tengan cláusulas de exclusión de extranjeros no podrán adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas en una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas.

La ley que comentamos creó la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que reviste una gran importancia dadas las atribuciones que le confiere y que son fundamentales, ya que le asignan un carácter decisorio esencial, y los criterios que aplica son cruciales en el ramo materia objeto de esta investigación.

Primeramente debemos señalar que a su integración concurren los titulares de las Secretarías de: Gobernación; Relaciones Exteriores; Hacienda y Crédito Público; Energía, Minas e Industrias Paraestatales; Comercio y Fomento Industrial; Trabajo y Previsión Social; y de Programación y Presupuesto. Cabe aclarar que en el texto original la ley menciona a las Secretarías de Patrimonio Nacional, de Industria y Comercio, y de la Presidencia, pero éstas desaparecieron en virtud de la nueva Ley de Administración Pública reformada en febrero de 1983 y sus funciones fueron asignadas a las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial; de Programación y Presupuesto; y de Energía, Minas e Industrias Paraestatales citadas, por lo que éstas concurren en las personas de sus titulares a la integración de tal Comisión.

Sus atribuciones, repetimos, son de gran trascendencia; las señala el artículo 12 de la citada ley y son las siguientes:

- I.- Resolver, en los términos del artículo 5o. de la misma ley, sobre el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país, cuando no existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión;
- II.- Resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que, por las circunstancias particulares, que en ellos concurren, ameriten un tratamiento especial;
- III.- Resolver sobre la inversión extranjera que se pretende efectuar en empresas establecidas o por establecerse en México, o en nuevos establecimientos;
- IV.- Resolver sobre la participación de la inversión extranjera existente en México, en nuevos campos de la actividad económica o nuevas líneas de productos;
- V.- Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones extranjeras para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones fiduciarias de los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal o por los gobiernos de las entidades federativas y para la Comisión Nacional de Valores;
- VI.- Establecer los criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversiones extranjeras;

- VII.- Coordinar la acción de las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal para el cumplimiento de sus atribuciones en materia de inversiones extranjeras;
- VIII.- Someter a la consideración del Ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios así como medidas administrativas en materia de inversiones extranjeras; y
- IX.- Las demás que le otorgue esta ley.

Queremos destacar que la ley que comentamos concede atribuciones muy amplias a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras entre las que destaca la fracción II del artículo 12 aludido, pues se deja a su criterio nada menos que la posibilidad de ampliar los porcentajes de participación de inversión extranjera en aquellos casos en que ella lo estime pertinente. El espíritu de la citada fracción se encuentra con claridad en la exposición de motivos de la mencionada ley al señalar que: "se considera que la norma general debe ser la de que la inversión extranjera no participe en más de un 49% dentro del capital de las empresas establecidas en México; pero que las condiciones cambiantes de la economía y las necesidades del país pueden hacer conveniente modificar el porcentaje en ciertas áreas geográficas o de actividad económica. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, organismo del más alto nivel, quedará facultada para resolver sobre estos casos de excepción, fijando reglas generales o examinando casos concretos cuando estos justifiquen un tratamiento especial".

Suponemos que en la citada fracción II del artículo 12 encuentran su fundamento las opiniones que consideran jurídicamente posible la ampliación de aplicación de capitales extranjeros en diversas ramas productivas, aunque la Comisión debe tener presentes los criterios para aceptar o aprobar una inversión, o ampliación en su caso.

No ha querido el legislador mexicano dejar al arbitrio libre de la Comisión las características que ha de tener la inversión extranjera. Es por ello que señaló en el artículo 13 de la multicitada ley los criterios que deben tomarse en cuenta para considerar la conveniencia de cada una de ellas. Para aceptar o aprobar una inversión extranjera, deberá tener ésta las siguientes características:

- I.- Ser complementaria de la nacional;
- II.- No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas;
- III.- Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones;
- IV.- Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genere y la remuneración de la mano de obra;
- V.- La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana;
- VI.- La incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos;

VII.- La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior;

VIII.- La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana;

IX.- Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o renglones de menor desarrollo económico relativo;

X.- No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional;

XI.- La estructura de capital de la rama de actividad económica de que se trate;

XII.- El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología en el país;

XIII.- Sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción;

XIV.- Preservar los valores sociales y culturales del país;

XV.- La importancia de la actividad de que se trate, dentro de la economía nacional;

XVI.- La identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centros de decisión económica del exterior;

XVII.- En general, la medida en que coadyuve al logro de los objetivos y se apegue a la política de desarrollo nacional;

De gran importancia se ha considerado la creación de un Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el que deben inscribirse:

- I.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por esta ley;
- II.- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las personas a que se refiere el artículo 2o. de esta ley;
- III.- Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por esta ley;
- IV.- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones; y
- V.- Las resoluciones que dicte la Comisión.

Todo lo anterior encaminado a tener una información completa y permanente del comportamiento de las inversiones extranjeras en el país y a dar autenticidad, mediante tal formalidad, a los actos relacionados con la materia. Es tanta la importancia de este registro que el incumplimiento de la obligación de inscribir en ella alguna inversión extranjera es causa de nulidad.

El análisis de la ley que nos ocupa induce a afirmar que las normas jurídicas sobre la materia precisan con claridad las actividades económicas reservadas para el Estado y las que son exclusivas de particulares mexicanos o de sociedades mexicanas con cláusula

de exclusión de extranjeros. Sin embargo, estimamos que debiera puntualizarse la proporción de la participación de capital extranjero en aquellos ramos en que la ley lo permite, pues si bien se establece que la inversión extranjera puede concurrir en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras está facultada a conceder un trato especial en algunos casos concretos que estime pertinentes según la fracción II del artículo 12 de la multicitada ley.

Consideramos que mucho se ganaría en certeza jurídica precisar aquellos tipos de casos concretos que puedan ser objeto de ese tratamiento especial. Entre tanto, reiteramos que todas las decisiones que se tomen deberán ser con apego estricto a la norma escrita. Aunque se suponga la conveniencia de orden económico, la ampliación de las inversiones extranjeras no deberá realizarse en tanto contradiga los ordenamientos legales de la materia.

LA CRISIS ECONOMICA EN MEXICO: ANALISIS Y POSIBLES REPERCUSIONES SOCIOPOLITICAS

Ernesto Peralta Solorio

Introducción

Con frecuencia se hacen análisis de la economía Mexicana donde se describe su evolución reciente y perspectivas a corto plazo; pero también a menudo se le trata aisladamente y sin referencia a sus relaciones extraeconómicas; o se dan explicaciones simplistas que por lo mismo resultan engañosas y aun peligrosas si se les toma como base para decisiones.

Se pretende ahora por analogía con otras experiencias, pero considerando las características propias de México en su contexto actual, conocer mejor la naturaleza de la crisis y su posible evolución.

Esto ayudaría a delinear primisas útiles para nuestras actividades.

* El Autor sustentó la presente Conferencia durante el Primer Simposium Interdisciplinario Sobre Coyuntura Económico-Financiera en México realizado por el Colegio de Economistas de Nuevo León A. C. y el Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León, los días 15 y 16 de Marzo de 1983 en esta ciudad de Monterrey.

LA EXPERIENCIA EN AMERICA LATINA

La Industrialización de América Latina (AL) fue impulsada por la Gran Depresión (1929-1933) y la Segunda Guerra Mundial (SGM, 1939-1945), pues la falta de los productos industriales que se acostumbraba importar de los países en conflicto (E.U. y Europa) en esos períodos, se dejaba insatisfechas necesidades -por lo tanto un mercado- que se decide llenar con producción interna mediante un esfuerzo de industrialización.

Desde la SGM se adopta una política de desarrollo basada en la Industrialización Vía Sustitución de Importaciones (IVSI) en los países que tienen mayores mercados y cuentan con cierta infraestructura, creada en la etapa de auge de exportaciones previa a la Gran Depresión. Se busca también mejorar la situación en Balanza de Pagos, mayor autonomía y promover el empleo. Los países que adoptan ese modelo son principalmente Argentina, Brasil, Chile y México (aunque también Uruguay y Colombia).*

Las Políticas de promoción industrial se inician con el arancel y prosiguen con otros apoyos fiscales, apoyos financieros, creación de infraestructura así como energéticos, transportación y alimentos subsidiados (estos últimos apoyando bajos salarios), principalmente.

La inversión se canaliza prioritariamente a la industria y el proceso IVSI impulsa, en sus inicios, el crecimiento económico general. Sin embargo, a medida que la industrialización avanza lo hace más lentamente porque la sustitución se complica al pasar de los bienes de consumo a los intermedios y posteriormente a los de capital; y este desaceleramiento se refleja en el crecimiento del PIB. Las causas que explican esta pérdida de dinamismo son:

* Estos 6 países representan casi el 80% del territorio, población y producto de América Latina.

- Dependencia de la capacidad de importación para comprar en el exterior los materiales y equipo requerido para operar el aparato industrial (las divisas provienen en principio del sector no industrial y después también del endeudamiento externo).
- Reducción del marco de posibilidades lógicas de sustitución.
- Limitaciones de tipo tecnológico, financiero y de dimensión de mercado.

Así, las crisis que se han observado en los países señalados pueden ser tomadas como reflejo del deterioro del modelo IVSI y a la falta de una dinámica de reemplazo.

Estas crisis fueron superadas en otros años mediante la inyección financiera externa; pero la deuda se ha venido agrandando y ahora resulta difícil no sólo su renegociación sino también conseguir divisas para operar la planta industrial, pues su grado de integración no provee aún los bienes que precisa ni su competitividad internacional genera las suficientes divisas para importarlos.

La problemática crítica se manifiesta -entre otras cosas- en desempleo, caída del nivel productivo y una exacerbada inflación; alcanzándose cifras desusadas. La recurrencia de la crisis ha dislocado las estructuras sociopolíticas en algunos países que adoptaron el modelo IVSI.

Las experiencias de mediados de los años setenta en Argentina, Chile y Uruguay se asocian a cambios políticos que, a su vez, producen drásticos cambios de política económica, presentándose un modelo económico liberal junto a un gobierno autocrático; el

primero caracterizado por un súbito abandono del modelo IVSI y sujetando al aparato productivo -industria incluida- a una desprotección arancelaria y consecuentemente a una mayor competencia internacional que, en general, no supera; produciéndose quiebras de empresas, caída productiva y exagerado desempleo. Todo esto agravado por la recesión económica internacional desde 1980.

En Brasil, México y Colombia la trayectoria ha sido diferente: se continúa con el modelo IVSI hasta nuestros días.

EL CASO DE MEXICO

Aquí el modelo IVSI muestra síntomas de agotamiento desde los años setenta, pero el auge petróleo oculta la problemática sólo para que resurja con mayor fuerza en 1982; abortada por la recesión económica internacional en general y por la caída del mercado petrolero en particular, desde que se depende demasiado de las exportaciones de hidrocarburos.

Cuadro 1

AMERICA LATINA: INDICADORES ECONOMICOS.
1951 - 1980

P A I S	ARGEN TINA	BRASIL	COLOM BIA	CHILE	MEXICO	URU GUAY
PERIODO	TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO ECONOMICO					
1951-1960	1.9	-	4.8	-	12.7	0.0
1960-1970	3.9	9.1	5.2	4.6	7.0	1.6
1970-1980	2.6	7.3	5.2	2.4	6.0	3.2
PRODUCTO DE INDUSTRIA MANUFACTURERA COMO % DEL PIB:						
1950	29	17	14	17	21	-
1960	32	25	17	22	23	23
1975	38	28	19	19	28	24
1979	35	29	19	21	30	26
TASA MEDIA ANUAL DE INFLACION (IPM)						
1951-1960	34	20	8	-	7	19
1960-1970	19	42	10	29	3	44
1970-1980	115	38	24	130	17	63
SALDO ACUMULADO DE LA CUENTA CORRIENTE DE B. DE P.: (MMD DE 1975)						
1951-1960	-1.2	8.5	0.04	-	-1.0	-
1960-1970	0.3	-4.7	-2.9	-	-7.9	-0.1
1970-1980	-1.4	-55.2	-0.8	-	-28.4	-0.8
DEUDA PUBLICA EXTERNA (MMD 1975):						
1960	2.3	4.4	0.7	1.0	2.1	0.2
1970	3.4	7.0	2.6	3.5	5.3	0.5
1979	6.9	26.2	3.6	4.8	22.3	1.0

FUENTE: Construido con datos del FMI y Comisión Económica de ONU para América Latina (CEPAL).

NOTA: Se excluyeron los últimos años para evitar el reflejo de una situación anormal de crisis internacional.

La terna crítica se observa en 1982: La tasa de desempleo abierto es de 10.7% (incluyendo al subempleo que llega a 56%); la inflación fue de 100% y la caída del PIB por habitante de 3.0%. Para 1983 se estima una inflación (Dic-Dic) de 80% a 90%; una caída del PIB por habitante de 5% a 8%; y un mayor desempleo que en 1982, toda vez que la oferta obedece a razones demográficas y la demanda de trabajo se asocia al agotamiento del modelo IVSI.

EVIDENCIA EMPIRICA

Los datos reunidos en el cuadro 1 muestran los siguientes hechos:

- El desaceleramiento económico se presenta en los países más grandes, que fueron los primeros en adoptar el modelo IVSI.
- Lo anterior se mide mediante la tasa de crecimiento del PIB; y se advierte también que el crecimiento de la participación de la industria manufacturera en el PIB es menor a través del tiempo.
- Evolución de presiones inflacionarias.
- Deterioro económico externo: creciente déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos que lleva a un alto endeudamiento externo.

A mediados de los sesenta, como ya se indicó, se observan cambios políticos en Argentina, Chile y Uruguay que conllevan una nueva política económica; Brasil, México y Colombia prosiguen con el modelo IVSI. El Cuadro 2 nos da la evolución económica reciente (desde 1975):

Cuadro 2

INDICADORES RECIENTES DE LA EVOLUCION ECONOMICA EN AMERICA LATINA

C O N C E P T O	PAISES CON MODELO ECONOMICO LIBERAL				PAISES CON CONTINUIDAD DEL MODELO IVSI *		
	ARGENTINA	CHILE	URUGUAY	BRASIL	MEXICO	COLOMBIA	
Tasa Media Anual Real de Crecimiento del PIB Per cápita (1975-1982), %	-1.4	2.2	1.6	2.1	2.8	2.2	
Inflación Media Anual (1975-1982)	167	46	43	67	31	26	
Tasa de Desempleo Abierto en 1982, %	6.0	21.0	11.2	6.9	10.7	9.5	
Deuda Pública Externa como % del PIB en 1978	17	34	26	22	35	24	
Incremento de la Deuda Externa entre 1977 y 1982, %	291	178	126	117	193	147	

FUENTE: Las cifras de inflación, crecimiento del PIB per cápita y crecimiento de la deuda externa fueron estimadas con datos de CEPAL. La razón Deuda Pública Externa como % del PIB se estimó en base a datos del FMI. Los datos de desempleo fueron tomados del reporte de la Agencia Alemana de Prensa (que básicamente son los de CEPAL).

* Industrialización vía Sustitución de Importaciones.

- El crecimiento económico per cápita es mayor para los países que prosiguieron con el modelo IVSI. (Brasil, Colombia y México).
- Inflación y desempleo resultan más altos para los países que adoptaron el modelo económico liberal. (Argentina, Chile y Uruguay).
- No hay diferencia clara en el monto de la deuda externa (como % del PIB) en 1978; pero crece más rápido para los países de economía liberal desde 1975.

O sea: La evidencia reciente muestra que el cambio de política económica en algunos países (Argentina, Chile y Uruguay) a mediados de los setenta no ha sido una alternativa exitosa con respecto a la política económica basada en la continuidad del modelo IVSI. (Brasil y México principalmente).

ECONOMIA Y POLITICA

La inflación y el desempleo junto a una economía reducida (caída del PIB) implican menores niveles de vida de la población en épocas de crisis; esto necesariamente produce descontento y malestar social, que de agravarse o tornarse recurrente impacta sobre las estructuras políticas. Ante la imposibilidad de reducir esa problemática de una manera sana, o sea, creando oportunidades económicas (de empleo principalmente), se opta por la implantación de gobiernos de facto. Esto ha sucedido en los países bajo análisis; la excepción es México, pues aunque Colombia mantiene gobiernos civiles la convivencia con el estado de sitio no es rara.

Cuadro 3

CRISIS ECONOMICAS Y POLITICAS EN AMERICA LATINA

P A I S	FECHA	CRECIMIENTO ECONOMICO PER CAPITA %	TASA DE DESEMPLEO %	TASA DE INFLACION %	PROBLEMA POLITICO	MODELO ADOPTADO	
						POLITICO	ECONOMICO
Argentina	1975 1976	-3.4 -4.5	2.6 4.5	335 348	Golpe de Estado en 1976	Autocrático	Liberal
Chile	1972 1973 1974	-1.9 -5.2 4.0	3.3 4.8 8.3	163 508 376	Derrocamiento del Presidente en 1973	Autocrático	Liberal
Uruguay	1971 1972 1973	-1.4 -4.0 -2.5	7.6 7.7 8.9	36 95 78	El Presidente disuelve Cámaras y declara ilícita la Convención de Trabajadores en 1973	Autocrático	Liberal
Brasil	1963 1964	1.7 0.0	N.D.	71 92	El ejército derroca al Presidente en 1964	Autocrático	IVSI
Colombia	1955 1956 1957 1958	-1.1 -0.7 -1.0 -0.7	N.D.	1.4 6.9 26.0 16.5	- Junta Militar sustituye al Dictador (1957) - Acuerdo político desde 1958	Democrático	IVSI
MEXICO	1982 1983*	-3.2 -5.6; -7.8	10.7** -	100 75		Democrático	IVSI

* Estimados WEFA.

** Dato publicado por Agencia Alemana de Prensa.

FUENTE: Los otros estimados provienen de datos del FMI y de la OIT (Organización Internacional del Trabajo de ONU).

Las experiencias más relevantes de crisis económicas y de su impacto político se muestran en el Cuadro 3.

La crisis económica es una nueva experiencia para México; analicemos su posible repercusión sociopolítica.

PERSPECTIVA SOCIOPOLITICA PARA MEXICO.

Las declaraciones recientes sobre la fortaleza del sistema político mexicano (SPM) hechas por funcionarios estadounidenses y aún por el presidente de México, los primeros combinando la incidencia del conflicto centroamericano y la crisis mexicana y el Licenciado Miguel de la Madrid Hurtado refutando, son muestras de inquietud por la problemática sociopolítica que se mantiene en límites controlables. Wharton Diemex hizo una simulación econométrica suponiendo "Presiones políticas generadas por el costo social" (nacido del acuerdo con el FMI). Estas inquietudes surgen porque es la primera vez en 50 años que se vive una crisis económica en México de esta magnitud, nunca enfrentada por el SPM; la última se observó en 1926-1933 y entonces se dieron bruscos cambios políticos.

Para analizar la capacidad del SPM frente a la crisis, primero se presenta su estructura (Cuadro 4), después sus fuerzas y debilidades (Cuadro 5) y finalmente los factores exógenos que afectarían a la economía mexicana (Cuadro 6).

De lo anterior, inferimos que es posible que el SPM supere la crisis tal como se avizora para 1983, debido principalmente a la recuperación de la economía de E. U.*; a la capacidad negociadora del gobierno mexicano; y a la falta de liderazgo en la oposición.

RECONSIDERACION DEL MODELO IVSI EN MEXICO

Es útil reconsiderar el estado actual del modelo de desarrollo de México. Para ello veamos la crítica que se hace al modelo general (Cuadro 7): y se ve que la crítica fundamental estriba en que la aplicación del modelo IVSI careció de cambios en las consideraciones de oferta, que son tres:

* Este factor positivo se debilita ahora por las recientes medidas proteccionistas adoptadas en E. U.

Cuadro 4

EL SISTEMA POLITICO MEXICANO (SPM): UN MODELO POLITICO *

SUPUESTOS:	
. El estado mexicano tiene cierta capacidad de independencia. . No es neutral; favorece más a una clase social.	
ASPECTOS BASICOS	MANIFESTACION
. El gobierno mexicano funciona con un pluralismo limitado.	. No todas las fuerzas están en la arena política. . El centro de SPM es el Presidente, con poderes constitucionales y meta constitucional. . No opera la división de poderes.
. El poder político se ejerce de modo <u>paternalista</u>.	. Populismo institucionalizado a través del PRI. . Hay relaciones de dominación para organizadores fuera del PRI.
. Movilización política muy limitada	. Se desalienta la politización de los grandes problemas. . Esporádica y en apoyo del gobierno.
. La cultura política implica actitudes autoritarias.	. Imbuida por familia, escuela y religión. . Ausencia de ideología. . Se promueven actitudes más que ideologías.

* Construido en base a la Conferencia del Politólogo Lorenzo Meyer. (Investigador de El Colegio de México) Junta Diemex-Wharton. (Monterrey, N.L. Febrero 25 de 1983).

Cuadro 5

EL SISTEMA POLITICO MEXICANO (SPM) FRENTE A LA CRISIS *

ANTECEDENTES: . Ultima crisis en México: 1926-1933 . El SPM nunca ha enfrentado una crisis . El PRM (ahora PRI) se forma en 1937-1938 . Absorbe campesinos, obreros y sector popular.	
FUERZAS	DEBILIDADES
. El SPM busca primero negociar . El SPM es inclusivo ** (Lo opuesto se halla en los gobiernos sudamericanos). . "Renovación Moral" implicaría: . Legitimidad . Solidaridad . El descontento por la crisis no se canaliza rápido . Falta liderazgo en la oposición. . Da tiempo para hallar soluciones.	. Por primera vez el SPM enfrenta una crisis: Inexperiencia. . Fuerza potencial opositora: Sindicalismo independiente. . La estabilidad de SPM se basa en populismo. . Populismo implica irracionalidades económicas. . Austeridad va contra irracionalidades económicas (vs populismo). . Ausencia de ideología. . Desprotege al gobierno. . "Renovación Moral". Busca llenar esa ausencia.

* Elaborado en base a la Conferencia del Politólogo Lorenzo Meyer. (Investigador de El Colegio de México) Junta Diemex-Wharton. (Monterrey, N.L. Febrero 25 de 1983).

** Incorpora a diferentes sectores de la población y escucha a los organismos cúpula.

Cuadro 6

FACTORES EXOGENOS DE LA ECONOMIA MEXICANA

TIPO DE FACTORES	VIABILIDAD
POSITIVOS: • Recuperación de la economía de los E.U. • Tal recuperación facilitaría la renegociación de la deuda externa.	• Muy probable. • Muy probable.
NEGATIVOS: • Demora de la ayuda financiera externa. • Otra caída del precio del petróleo de exportación. • Fuertes salidas de capital por manifestaciones de malestar social y político. • Inmigración "ILEGAL" proveniente de Centro América.	• Desechado. • Probable. - • Algunas posibilidades.

FUENTE: Modelo Wharton-Diemex (Febrero, 1983).

Cuadro 7

ANALISIS DEL MODELO BASADO EN LA INDUSTRIALIZACION

OBJETIVOS DE POLITICA	CRITICA
Fortalecer la industria para disminuir la dependencia externa.	. En base a proteccionismo. . Sin cambio en las condiciones de oferta. . Uso de los recursos naturales. . Baja capitalización por trabajador. . Trabajo no calificado.
Mejorar el saldo de Balanza de Pagos.	. Generalidades. . Falta analizar productos vs. mercados específicamente.
Crear empleos.	. ¿La industria es la mejor fuente de empleos? . Aplicación de tecnologías intensivas en capital.
Aprovechar bajo costo de mano de obra.	. En industria la mano de obra no es barata. . Especializada. . Sindicatos. . Mercado de trabajo distorsionado.

FUENTE: Gerald Meier "Industrialization Via Import Substitution, Note". Leading Issues in Economic Development (Oxford University Press, U.S.A. 1976, pp. 648-654).

- Uso óptimo de recursos naturales.
- Mejoramiento de capacidades del factor trabajo.
- Incremento de la razón capital-trabajador.

Esto parece darse en el caso mexicano. Ahora resulta necesario diagnosticar acertadamente la problemática del país. El Presidente de México está conciente de ello y establece que se cuenta con "un apartado productivo grande y complejo, pero que no ha avanzado lo suficiente en la superación de la eficiencia"*; enlista las siguientes fallas de nuestra planta productiva:

- Incapacidad para enfrentar la competencia externa.
- Gran dependencia de insumos y bienes de capital importados.
- Desequilibrio entre sectores.
- Disparidades en la productividad dentro de cada rama económica y entre ellas.
- Tecnologías que no usan adecuadamente nuestros abundantes recursos naturales y humanos.
- Escalas inapropiadas al tamaño de nuestro mercado interno.
- Deficiente capacitación de mano de obra.
- Escasa difusión tecnológica y
- Concentración de la actividad económica.

* Todas las citas de MMH provienen de Miguel de la Madrid Hurtado "Criterios Generales de Política Económica para 1983". Revista Comercio Exterior (Banco Nacional de Comercio Exterior, México: Diciembre de 1982), pp. 1286-1296.

Agrega que de "continuar el sendero antes apuntado, la viabilidad del país como nación independiente podría verse comprometida", y señala la necesidad de " ... realizar los ajustes requeridos para acelerar la transformación a la estructura económica".

El diagnóstico parece acertado. Varios autores lo han venido indicando desde tiempo atrás. El punto interesante estriba en la habilidad que se tenga para atacar esas fallas y hacer más eficiente a la economía mexicana, promoviendo así un crecimiento económico sano y sostenido que fortalezca y mejore el sistema sociopolítico también.

COMENTARIOS FINALES Y VIABILIDAD DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND)

El cuadro que han presentado los principales países de América Latina que siguieron la política IVSI, se caracteriza por altas tasas de inflación, persistentes déficits externos, y recientemente, fuerte desaceleración de la actividad económica. Esta trilogía patológica, al sostenerse durante varios años, ha desembocado en drásticos cambios de régimen que buscan solucionar -hasta ahora sin éxito- los problemas endémicos que padecen estas economías.

El símil entre el México actual y otros países de América Latina en el pasado, sugiere examinar la posibilidad de un cambio de régimen. Para esto nos hemos asomado al SPM en los Cuadros 4 y 5, y encontramos que posee las fuerzas de la negociación, de la participación de sectores diversos en la política, y de la falta de liderazgo en la oposición, lo que da puntos de vista diversos, así como tiempo para encontrar soluciones. Ante estos factores tenemos como puntos negativos, su inexperiencia ante la crisis, su

falta de ideología, y su base en el populismo, al que la búsqueda de soluciones económicas nacionales, ha relegado a segundo término.

Ante esta situación, el gobierno ha realizado cambios políticos encaminados a fortalecer el control del Estado y medidas económicas que apuntan hacia una transformación de la estructura económica, vía mayor eficiente industrial, menor dependencia de insumos importados, mayor capacitación de la mano de obra y la búsqueda de una menor concentración de la actividad económica.

El binomio Estado Fuerte-Economía Eficiente busca resolver la crisis actual a través de evitar factores políticos desestabilizadores y lograr un crecimiento económico sostenido a través de una industria competitiva y mediante la eliminación de las diferencias existentes en ingreso, productividad, educación y nivel de vida. La adecuación y el logro de estos objetivos -todos a largo plazo- a la solución de la problemática actual -obviamente de corto plazo- determinará la viabilidad de solución del sistema a la crisis actual. Como sabemos, el PND busca esos objetivos. Las bases que le apoyan son una relación favorable recursos/población y un estado sólido. Pero tiene restricciones difíciles de superar en el corto plazo o que no se comportarían de la manera que más conviene al país.

Se hace un breve comentario analítico a continuación.

En el PND se presentan tasas de crecimiento del PIB para el período 1983-1988, de donde se infiere que la tasa anual para el bienio 1983-1984 sería de (1.0%) y de 5% a 6% para el resto del sexenio; promediando en general 3.3% para el sexenio, o sea, apenas arriba del crecimiento demográfico, lo que significa que prácticamente no habrá crecimiento en términos per cápita y no lo habrá si

incorporamos 1982 y si los datos oficiales de población son creíbles.

Vale agregar que los logros en planeación durante 1983 y 1984 serán fundamentales para alcanzar el crecimiento planeado posterior; y que las políticas para los dos primeros años se instrumentarían bajo tres tipos de restricciones, dadas por el comportamiento del marco externo, la estructura de la planta productiva y el problema del desempleo*

Se hacen presentaciones numéricas acerca de las restricciones del sector externo y dan idea del rigor dentro del cual la política económica se movería. Pero no se presentan datos suficientes sobre los otros tipos de restricciones - que debían ser presentados -, haciendo emerger dos tipos de preocupaciones. Una, la falta de información fidedigna básica que un país como México debe tener para planear, falla que ya ha sido muy criticada en planeación para otros países en vías de desarrollo.*

* En el PND se enuncian tres restricciones; 1) del sector externo; 2) de finanzas públicas y privadas; y 3) del mercado de trabajo (problema del desempleo). Aquí 2) se tomó como implícito en 1), desde que la restricción de finanzas públicas nace del acuerdo con el FMI. E intercalamos la restricción dada por la estructura del aparato productivo, que es reconocida entre líneas dentro del PND, y la más difícil de superar a corto y mediano plazo.

* Véase por ejemplo Gerald Mejer LEADING ISSUES IN ECONOMIC DEVELOPMENT, 3rd. Edition (Oxford University Press: New York, 1977), pp 795-855.

Y la otra preocupacion se basa en que esa información debió ser generada desde el sexenio anterior por los cuales coordinadores del PND. Los censos económicos y de población -ya levantados pero sin datos publicados- son los que arrojarían luz sobre el estado actual de la plata productiva y del desempleo por industria, región e industria-región al menos. Difícilmente alguien que planea puede ser tomado seriamente con estas deficiencias.

Por otra parte, de los tres tipos de restricciones la más relevante a corto plazo -ya en acción- es la dada por las vicisitudes del sector externo, que para México estriba en el comportamiento de la economía de EE. UU. Lo favorable, que es lo que se planta en el PND, sería tasas de interés en descenso, precios de las MPs estables o en ascenso (principalmente de los hidrocarburos), crecimiento económico y disminución de las medidas proteccionistas en comercio exterior.

Es difícil que todo esto se presente simultáneamente, y a decir de los propios analistas de la economía de EE. UU., es probable que junto a la recuperación económica que ya tímidamente se registra, se observe un repunte de las tasas de interés, así como medidas proteccionistas en contra de los productos con mayor valor agregado, en un momento en el cual en México se hacen esfuerzos por vender productos manufacturados al exterior (aquí tampoco se comenta que nosotros mismos damos argumentos a favor del proteccionismo en EE. UU. debido a que nuestras industrias han sido sobreprotegidas de algún modo, y los estadounidenses llaman a esto "competencia desleal").

¿SE TIENE UNA ESTRATEGIA FRENTE A ESTA EVENTUALIDAD?

Pareciera que los formuladores del plan no han comprendido la problemática estructural de la economía de EE. UU., reflejada en

pérdida de eficiencia y de competitividad (particularmente frente a Japón y Alemania), lo que obliga -al menos en el corto plazo- a obrar con mayor cautela protegiendo su aparato productivo y tratando de recuperar márgenes de ganancias para sus empresas.

Finalmente: ¿en las tasas de crecimiento de 1985-1988 ya se ha contemplado la eventualidad dada por la obligación del pago del principal de la deuda externa de México? ¿Es posible estipular cifras de crecimiento económico de 5% ó 6% en años en donde seguramente se tendrán problemas de escasez de divisas?

Esto último luce inconsistente también.

Estas eventualidades dificultan la viabilidad del PND tal y como se presenta. Ojalá se tenga la flexibilidad necesaria para superarlas.

EVOLUCION Y CONSECUENCIAS DE LA INVERSION
EXTRANJERA EN MEXICO.
Algunas notas sobre las empresas
transnacionales.

Armando Pérez Gea

Introducción

¿Porqué hacer un trabajo sobre las Empresas Transnacionales? La razón está en que este tipo de empresas invaden cada vez más al mundo y su actividad traspasa fronteras, culturas e idiomas; se instalan por doquier ya sea país capitalista o socialista obteniendo jugosas ganancias; y son parte importante de la economía de -- nuestro país vecino del norte. Cada vez ocupan un sitio más importante en nuestra economía, y no sabemos a ciencia cierta si nos beneficia o no . En términos monetarios no nos benefician, más no solo hay aspectos tangibles sino también hay intangibles, en dicho beneficio.

Sabemos además que los gobiernos confrontan el problema de admitir o no a las Empresas Transnacionales (ETs), se desea su contribución en términos de riqueza y desarrollo; y al mismo tiempo se temen sus consecuencias negativas sobre la soberanía nacional, dependencia económica, tecnológica y otros vicios más.

* El Autor es Pasante de esta Facultad.

Es importante tener en cuenta que las ETs no coinciden con los propósitos generales de desarrollo marcados por un país del tercer mundo. Ellas siguen las pautas del país de donde son originarias.

Así que, ¿Porqué no comentar algunos aspectos de tan controversial tema?

FUNCION Y COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

En este primer capítulo expondremos en forma breve algunos aspectos de la Inversión Extranjera Directa (IED), en la forma de empresas transnacionales (ET), su surgimiento, expansión, el por qué y el cómo de la transnacionalización de este tipo de empresa y algunos otros elementos que caracterizan a este tipo de inversión.

Surgimiento de la Empresa Transnacional

Cuando la Revolución Industrial está en auge, la gran acumulación busca salida hacia otros mercados menos saturados; es ahí en donde para satisfacer la demanda industrial de ciertas materias primas, la empresa transnacional surge en la forma hasta ahora conocida. ^{1/}

^{1/} Vigil, Salera; *Multinational Business*, p. 15. y White, *Empresas Multinacionales Latinoamericanas*, p. 13.

Expansión de la Empresa Transnacional

Las ET no son un fenómeno característico de los países en vías de desarrollo, al contrario, su concentración se localiza precisamente en los países con alto grado de industrialización, concentración acentuada con el pasar de las décadas. Así en las dos décadas pasadas material del presente estudio, el comportamiento de la IED tendió a expandirse tanto dentro de los países desarrollados como en los no desarrollados, pero con una tasa de crecimiento mayor en los primeros. Para 1967 los países industrializados contenían un 69% de la IED total, cifra que aumentó a un 74% para 1975. (Ver cuadro 1)

Citaremos otros datos para tener una idea de lo que es una empresa transnacional en estos días. A fines del decenio pasado, se conocían mas de 10,000 ETs, con un total de 82,000 filiales. - EXXON, la ET más grande del mundo, obtiene ingresos provenientes de ventas, que representan el 65% del PIB de México. ^{2/}

^{2/} Trajtenberg y Vigorito, Economía y política en la fase Trans. Com. Ext., julio 1982, pág. 713.

Cuadro 1

STOCK DE INVERSION DIRECTA
FUERA DE LAS ECONOMIAS DESARROLLADAS
DE MERCADO, POR PAIS HUESPED.
1967 - 1975

País Huésped	1967	1971	1975
Valor Total del Stock (miles de millones de Dls.)	105	156	259
Distribución del Stock (%):			
Economías Desarrolladas	69	72	74
Canada	18	17	15
EE UU	9	9	11
Reino Unido	8	9	9
Alemania Federal	3	5	6
Otros	30	32	33
Economías en Desarrollo	31	28	26
OPEP	9	7	6
Otros	22	20	20

Fuente: Tomado de The Conf. Board. Mult. Corp. p. 5.

El Porqué y el cómo de la ET en A. L.

Como ya se mencionó, una corporación transnacional puede estar buscando una integración vertical u horizontal en un mercado extranjero, ya sea queriendo asegurar ciertos recursos necesarios para su proceso de producción, o satisfaciendo a otras economías de productos

que no se fabrican en ellas, o puede querer supremacía en un mercado, en donde existan competidores reales o potenciales.

Según Trajtenberg y Vigorito^{3/} el capital se transnacionaliza de acuerdo a dos tipos generales: la forma repetitiva, en donde se repite el proceso de producción en condiciones generales similares a las de su implantación original; o la forma de segmentación, en donde se da un desmembramiento de las diversas etapas de producción, efectuándose en cada país una parte del proceso de producción. Aquí los productos de cada ciclo parcial circulan bajo control centralizado y se dirigen a mercados que no están definidos por el lugar de producción. En este último caso podemos pensar como un ejemplo la producción de partes de motor automotriz exportadas hacia el país en donde se llevará a cabo el ensamblaje del automóvil. Asimismo podemos decir que antes de que se diera un impulso a la industrialización de los países subdesarrollados, en éstos actuaba la ET bajo el tipo o forma de segmentación; extraía petróleo u otros recursos minerales o agrícolas y lo transportaba hacia el país industrial para su procesamiento; después, ya sea que el país tome una política de industrialización protectora o no, el hecho es de que en ese país huésped el recurso trabajo es muy barato, comparándolo con su precio en el país de alto grado de desarrollo: la forma de repetición toma lugar.

Así tenemos que ahora a la ET le resulta mas barato producir sus artículos en el mercado exterior, esto es cerca del consumidor, que hacerlo en su propio país.

^{3/} *Ibidem.* pág. 719.

América Latina siguió una política económica de carácter liberal, en donde la IED tomaba la forma de segmentación. Después de la crisis de principios de la década de los treintas, se aplica la política de industrialización en base a la sustitución de importaciones. Las autoridades económicas no tardan en darse cuenta que para generar capital se necesita de la inversión extranjera tanto directa como indirecta, por lo que se abrió el continente latinoamericano con una tasa mayor de utilización de capital que las empresas tradicionalmente nacionales.

No debemos olvidar lo anotado previamente; la ET está identificada con los intereses del país de origen, además el funcionamiento de la corporación queda sujeto a la jurisdicción y directrices del gobierno en que la casa matriz tiene su sede.^{4/} Para citar un ejemplo de lo anterior, mencionaremos el caso reciente del embargo estadounidense hacia la Unión Soviética, en donde algunas filiales de corporaciones norteamericanas suspendieron sus ventas de maquinaria y equipo para la construcción del oleoducto ruso que surtiría a Europa Occidental de ese energético, siendo que las filiales se localizan en países europeos.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO EL CASO DE LAS ETs NORTEAMERICANAS

En este capítulo intentaremos dar una visión a grandes rasgos de las corporaciones extranjeras predominantes en nuestro país. Así en una primera parte describiremos el comportamiento de la IED

^{4/} Sepúlveda y Chumacero, *La Inv. Ext. en México*, pág. 18.

Interesante es analizar el comportamiento de las empresas manufactureras estadounidenses en los países grandes de latinoamérica; como en gasto de planta y equipo, la concentración en los países mas finámicos de las filiales de esas empresas ha ido en aumento. Tenemos que en 1967 el 60% de ese gasto se localizaba en Brasil, México y Venezuela; para 1979 la concentración en esos países fué de un 90% del gasto total (Ver cuadro 3).

Cuadro 3

GASTOS REALES EN PLANTAS Y EQUIPOS REALIZADOS
POR FILIALES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS ESTADOUNIDENSES.
(Mill. de Dólares)

	1967	1971	1975	1979	1979/67
América Latina	484	664	1477	2131	440%
Argentina	93	90	118	132	142%
Brasil	142	269	798	881	620%
México	105	142	249	509	485%
Venezuela	44	237	136	400	909%

Fuente: Datos tomados de Chudnovsky, Las Filiales Estadounidenses en el sec. manuf. de A.L., en Com. Ext. julio, 1982. pag. 752.

Este incremento de más de cuatro veces del gasto en maquinaria y equipo por parte de ETs de E.U. en toda Latinoamérica, en el período comprendido de 1967 a 1979, se debió en gran parte a la recesión que sufrieron los países industrializados desde fines de la década de los sesentas hasta la actualidad, y a que hubo polí-

ticas de industrialización creciente en los países grandes latino-americanos.^{5/}

III. Comportamiento de la IED en México

En nuestro país la inversión extranjera directa que es predominante es la de origen estadounidense. Vale hacer hincapié que ésta ha ido disminuyendo su participación en el total recibida por México, como vemos en el cuadro siguiente, en 1960 Estados Unidos representaba un 83% en la inversión total recibida, disminuyendo a un 67% en 1979, debido, como ya se mencionó antes a que otros países industrializados invierten en el extranjero a tasas más altas que los Estados Unidos, y al rendimiento alto de las tasas de interés en ese país.

Cuadro 4
PARTICIPACION ESTADOUNIDENSE DENTRO DE LA
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO.
(en porciento)

	1960	1965	1970	1975	1979
T O T A L	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EE UU	83.2	83.5	79.4	72.5	67.5

Fuente: Cálculos propios de datos tomados de
Cuadro 2, Apéndice Estadístico.

^{5/} Chudnovsky, Daniel, *Las Filiales est. en el*, Com. Ext., Julio 1982, pág. 751.

Dentro de la IED norteamericana destacan la que se sitúa en la industria y la que se sitúa en el comercio. La conducta entre ellas difiere. Así observamos que para el caso de la inversión en la industria por parte de E.U., ésta sigue el mismo patrón de comportamiento que el de la IED estadounidense total, de hecho aquélla marca la pauta de ésta. En 1960, el 81% del total de la inversión extranjera en la industria provenía de empresas norteamericanas, y ya para veinte años después, la participación era de solo un 64%.

En cambio, la participación de la inversión norteamericana en el comercio a principios de la década de los sesentas fué de un 81%, después bajó en la primera mitad de la siguiente década, para después mantener casi la misma proporción en 1979. Esto se debe, a que la inversión norteamericana directa esta prefiriendo el sector comercial que el industrial, lo cual vemos con la razón industria-comercio de la IED norteamericana. En los dos cuadros siguientes mostramos las relaciones antes descritas.

Cuadro 5
PARTICIPACION DE LA IED ESTADOUNIDENSE
EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO.*
(en porcientos)

	1960	1965	1970	1975	1979
Inversión Ext. Directa en:					
INDUSTRIA					
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EE UU	81.1	82.9	78.7	71.2	64.5
COMERCIO					
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EE UU	84.7	80.9	77.3	73.4	82.7

*Industria y Comercio de México.

Fuente: Cálculos propios de datos de Cuadro 2 del
Apéndice Estadístico.

Cuadro 6
 RAZON INDUSTRIA-COMERCIO DE LA
 IED ESTADOUNIDENSE EN MEXICO

	1960	1965	1970	1975*	1978*	1979*
Razón I-C	2.5	4.3	4.9	8.9	8.6	6.9

*Apartir de 1974, el B de México utilizó otra metodología para el calculo de la IED en México, lo cual hizo que las cifras de la IED en la actividad comercial, disminuyeran en términos monetarios.

Fuente: Misma Cuadro 5.

Este cambio en la preferencia de la IED proveniente de Estados Unidos, a favor de la actividad comercial en lugar de la industrial, se debe en parte a que además de un alto rendimiento de esa actividad esta el hecho de que se necesita de poca inversión.

IV. Las ETs y el Desarrollo Económico en nuestro país

No hay acuerdo general entre el papel que realizan las ETs dentro de los países menos desarrollados. Para algunos ^{6/} es visto como "... una de las mas efectivas máquinas de desarrollo", para otros ^{7/}, como "... uno de los más poderosos impedimentos para el desarrollo del tercer mundo".

^{6/} The Conference Board, Multinational Corp. and ..., pág. 1.

^{7/} *Ibíd.*

Tenemos que ver el papel de las ETs en el desarrollo del país como creadoras de capital, tecnología y no distribución del ingreso en forma de concentración en favor del capital.

Si queremos observar si las ETs contribuyen a la creación de capital, tenemos que observar el comportamiento de los ingresos al país por parte de las ETs y su correspondientes egresos. Así tenemos que el saldo neto* ha sido creciente, más aclarando que para el año de 1975 en adelante este saldo neto negativo va disminuyendo, debido a las grandes entradas de nuevas inversiones durante este sexenio, las cuales habían permanecido casi estáticas durante el sexenio de Echeverría. (Ver cuadro 3 en el Apéndice Estadístico)

Tenemos que hacer notar la pauta cambiante de las ETs con respecto a las utilidades reinvertidas y a las remesas de utilidades, intereses, regalías y otros pagos hacia la casa matriz. Vemos en el cuadro 7, en seguida, como la razón "Remesas-Uts. reinvertidas" va disminuyendo; esto significa que las utilidades reinvertidas crecen con más rapidez que las remesas de utilidades, y otros ingresos. Durante la década de los sesentas las remesas fueron cuatro veces las utilidades reinvertidas, en cambio para la siguiente década las remesas fueron solo el doble de las utilidades reinvertidas, en promedio.

* Nota: Se refiere a "saldo neto negativo"

Cuadro 7

COMPORTAMIENTO DE LAS REMESAS Y UTILIDADES
REINVERTIDAS DE LAS ETs ESTADOUNIDENSES

	1960-64	1965-69	1970-74	1975-79
Remesas de uts*	5.7	2.4	2.0	2.0
Uts. Reinvertidas				

*Comprende: Utilidades, intereses, regalías y otros pagos.

Fuente: Cálculos propios, datos de Cuadro 3, Ap. Est.

Así podemos concluir que la conducta de las filiales estado-unidenses en México se ha modificado, se invierte más porcentaje de las ganancias disminuyendo la repatriación de utilidades. Esto se debe, en gran medida, al ambiente más atractivo de las inversiones y más restrictivo para la remisión de las ganancias. ^{8/}

Otro aspecto que proporciona una ET es el tecnológico, éste puede compensar los efectos negativos que sobre la balanza de pagos ejerce la continua repatriación de utilidades. Pero parece que en muchos casos la tecnología traída de los países industrializados, no se adapta a las necesidades del país subdesarrollado, en este caso México, ya sea que no se adapte a la proporción de los recursos, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales. ^{9/}

^{8/} Chudnovsky, *op. cit.*, pág. 753.

^{9/} Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, pág. 27.

Sobre la cuestión de que si es mala o es buena la aportación de tecnología de las ETs al país, si conviene o no que ésta sea intensiva en capital no podemos fácilmente llegar a una conclusión, ya que si bien es cierto que no aprovecha la mano de obra abundante en el país como se deseara, no podemos negar que hay ciertos efectos indirectos, tales como el aumento en la productividad inherente a la tecnología intensiva en capital, fomento a otras industrias auxiliares, etc.

Sobre la aportación para mejorar la distribución del ingreso, podemos decir a priori, con lo ya dicho hasta ahora que como las ETs se encuentran localizadas en los sectores más dinámicos de la economía, y por ende en donde las tasas de rentabilidad son muy altas, tales empresas concentran mas pagos hacia el capital -son intensivas en ese factor que hacia el factor trabajo, concentrando así el ingreso. Pero no nos tenemos que cegar y pensar que no traen beneficio estas empresas. De hecho en la década de los sesentas, el número de personal ocupado por empresas extranjeras en el sector industrial, creció en un 14 % promedio, debido a las altas tasas de inversión en esa época en el sector industrial por parte de las empresas norteamericanas. En la década de los sesentas, no se piensa que haya sido tan dinámica la tasa de ocupación, debido ésto a que el sector comercial le ha estado quitando cierta importancia relativa a la industria. Los datos que podían tener algún significado para conocer el comportamiento de la ocupación en las ETs, son los que se refieren al crecimiento de la ocupación en las manufactureras, ya que no obtuvimos datos para la presente década, la participación promedio de la IED de EE UU en manufacturas fue de un 73 y medio por ciento. (Ver cuadro 4, Ap. Est.)

Cuadro 8
CRECIMIENTO DE PERSONAL EMPLEADO. (%)

	1964-66	1967-69	1971-76	1977-81
ETs en industria	15.3	13.5	n.d.	n.d.
Total, ind. manuf.	n.d.	n.d.	3.2	4.8

Fuente: 1964-69; Sepúlveda y Chumacero. La Inv. Ext.
en México, cuadro 18 ap. est. 1971-81,
Banco de México, Indicadores de la
Actividad Económica, varios números.

Para concluir el capítulo, vale hacer una cita sobre el desarrollo económico basado éste, en el desarrollo industrial: "... las condiciones que permiten o limitan el proceso de industrialización son las mismas que regulan las condiciones de penetración de las empresas transnacionales para operar bajo la forma de repetición. En consecuencia, desde el punto de vista económico, los límites al desarrollo industrial de cada país, son los límites a la transnacionalización de su industria." ^{10/}

^{10/} Trajtenberg y Vigorito, *op. cit.*, pág. 724.

CONCLUSIONES

Concluir algo acerca de las Empresas Transnacionales, no solo es tarea difícil, sino más bien comprometedora.

La ET, y no debemos negarlo, ha sido el motor de una economía, cuando no ha habido recursos nacionales con que llevar a cabo el modelo de desarrollo y de industrialización impuesto.

La ET es la que apoyada por un gran aparato se lanza a conquistar mercados que están a su merced, esperando a alguien que sepa como explotarlos.

En nuestro país, tenemos que tener presente que el continuo avance en la economía, de este tipo de empresa, puede traer repercusiones, de hecho las está provocando actualmente, sobre la balanza de pagos, deteriorándola más. La fuga de ganancias es cada vez mayor y es compensada por las entradas netas de inversión extranjera. Otra consecuencia es la implantación de patrones de producción y consumo, patrones que muchas veces no van de acuerdo a nuestras necesidades e idiosincrasia.

Así entonces, lo que se tiene que hacer es permitir la entrada de inversión extranjera directa, mas no dejar que ésta traspase los límites establecidos para poder manejarla. Planear, eso es lo que se debe hacer. Un país en desarrollo tiene que planear en forma eficiente su proceso de desarrollo y crecimiento.

Pero parece ser que por desgracia, un gobierno no puede ser tan discriminatorio como el quisiera, ante la IED, ya que existe una abrumadora necesidad por capital, tecnología y conocimiento empresarial. Aceptemos, pues, que el nombre del juego es: capitalismo.

BIBLIOGRAFIA

- Bernstein, Marvin. Foreign Investment in Latin America. Comp. Alfred A Knopf, New York. 1966, 355.
- Chudnovsky, Daniel. "Las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de América Latina", en Comercio Exterior, Julio de 1982.
- Fajnzylberg, Fernando. "La Empresa Internacional en la Industrialización de América Latina", en Comercio Exterior, Julio de 1978.
- Ramirez de la O. "La empresa transnacional y el comercio exterior. México". en Comercio Exterior, Mayo de 1981.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero. La Inversión Extranjera en México. FCE. México. 1973. p. 262
- Sepúlveda, Bernardo et al. Las Empresas Transnacionales en México. El Colegio de México. México. 1974. p. 167.
- Trajtenberg, Raúl y Raúl Vigorito. "Economía y política en la fase transnacional". en Comercio Exterior, Julio de 1982.
- Salera, Virgil. Multinational Business. Houghton Mifflin Co. Boston. 1969.
- The Conference Board. Multinational Corporations and Developing Countries. TCB. New York. 1979.
- White, Eduardo. Empresas Multinacionales Latinoamericanas. FCE. 1973.

Cuadro I
DESTINO DE LA IED DE E. U.
-mill. de dls. a fin de año-

<u>1962</u>		<u>1967</u>		<u>1970</u>	
Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
A todos los países					
...\$37,226	100%	\$56,583	100%	\$75,456	100%
Desarrollados					
... 22,618	55	38,708	69	51,819	69
Subdesarrollados					
... 12,960	35	14,928	26	19,168	25
Otros					
... 1,647	4	2,947	5	4,469	6

<u>1973</u>		<u>1977</u>		<u>1979</u>		<u>1981</u>	
Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
\$100,675	100%	\$149,848	100%	\$188,640	100%	233,615	100%
72,214	70	108,225	72	138,668	73	167,112	72
25,266	24	34,462	23	44,525	24	56,109	24
6,195	6	7,160	5	5,447	3	10,394	4

Fuentes: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, agosto, varios años.

Cuadro II
IED EN MEXICO. INDUSTRIA, COMERCIO Y TOTAL.
CON PARTICIPACION ESTADOUNIDENSE.
(mill. de dls.)

Año	TOTAL		INDUSTRIA		COMERCIO	
	Total	EU	Total	EU	Total	EU
1960	1081.3	899.7	602.1	488.3	196.2	166.1
61	1130.4	964.1	685.8	572.7	208.8	181.8
62	1285.9	1092.9	778.7	646.2	230.2	197.7
63	1417.3	1199.7	894.3	751.5	235.8	194.6
64	1552.4	1296.4	1013.6	839.0	241.1	194.4
1965	1744.7	1456.9	1200.4	994.7	285.1	230.7
66	1938.0	1619.9	1331.1	1092.3	326.1	269.2
67	2095.5	1674.6	1504.7	1177.1	320.4	251.1
68	2316.3	1879.7	1694.7	1356.4	338.4	301.7
69	2576.1	2044.0	1907.0	1504.0	398.8	301.7
1970	2822.3	2240.7	2099.9	1652.7	436.2	337.0
71	2997.4	2424.6	2253.8	1823.2	473.7	368.1
72	3174.2	2537.6	2377.5	1879.8	515.0	414.7
73	3622.7	2770.7	2762.4	2080.9	534.3	411.5
74	4122.8	3194.7	3153.4	2386.5	346.9*	267.2*
1975	4581.0	3323.2	3555.8	2533.2	385.8*	283.1*
76	3277.9	2329.9	2558.3	1780.4	228.5*	179.7*
77	3705.5	2552.9	2945.0	1961.9	226.1*	177.4*
78	4743.4	3261.9	3694.4	2453.7	350.5*	286.1*
79	6695.0	4517.2	5020.1	3240.4	564.0*	466.3*

* A partir de 1974, el Banco de México utilizó otra metodología para el cálculo de la IED en el país, lo cual hizo que las cifras de la IED en la actividad comercial disminuyeran en términos monetarios.

Fuente: Sepúlveda y Chumacero. La Inversión Ext. en México. Ésto para datos de 1960-70. para 1971-79, B. de Méx. Indicadores del Sector Ext., varios números.

Cuadro III
MOVIMIENTOS DE CAPITAL REALIZADOS POR EMPRESAS
CON INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.
(mill. de dls.)

Año	Inversión Ext. Directa*	Uts. Reinvertidas	* Remesas**
1960	67.9	10.6	131.0
61	94.1	25.2	122.9
62	90.3	36.2	123.1
63	81.4	36.0	149.6
64	111.7	50.2	185.9
1965	152.6	73.5	174.8
66	109.1	73.7	203.7
67	88.6	105.3	216.1
68	116.8	112.2	265.7
69	195.8	124.2	315.8
1970	184.6	131.6	255.9
71	173.0	151.2	265.0
72	156.1	135.0	304.1
73	221.7	163.5	373.0
74	290.9	260.8	456.5
1975	204.1	336.8	614.6
76	211.8	317.2	751.8
77	327.0	214.3	620.6
78	385.1	462.4	762.8
79p.	665.0	620.8	1014.2

p. preliminares

* Incluye: nuevas inversiones más el saldo de las cuentas entre las compañías radicadas en México y sus matrices en el extranjero.

* * Incluye: Remesas de utilidades, intereses, regalías y otros pagos.

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo, varios números, e Informes Anuales, varios años.

Cuadro IV
INVERSION DIRECTA ESTADOUNIDENSE
EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE MEXICO. (%)

	1973	1977	1981
T o t a l	100.0	100.0	100.0
Manufacturas	69.7	74.0	73.8

Fuente: Department of Commerce, Survey of Current Business, Agosto, varios números.

Se terminó de imprimir en Septiembre 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.