

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



MERCADO LABORAL Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR INDUSTRIAL

TESIS

UANL

EN OPCION AL GRADO DE

**MAESTRO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES INDUSTRIALES**

**DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
QUE PRESENTAN**

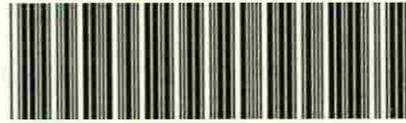
*Ing. Myriam Solano González
Lic. Eleazar Garza Castaño*

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.

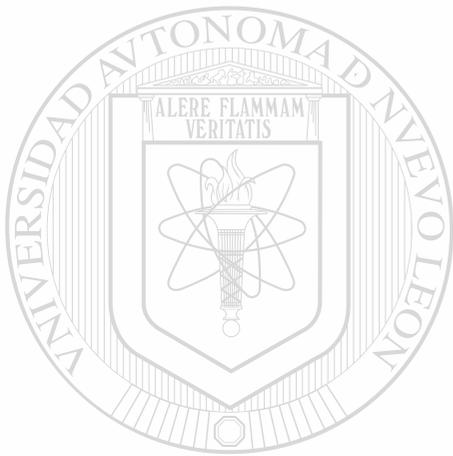
MAYO DE 1996

U
ÓNOM
ERAL D

TM
Z5853
.M2
FIME
1996
G3
Ej.2



1020115480



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



MERCADO LABORAL Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR INDUSTRIAL

TESIS

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA

ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES INDUSTRIALES

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

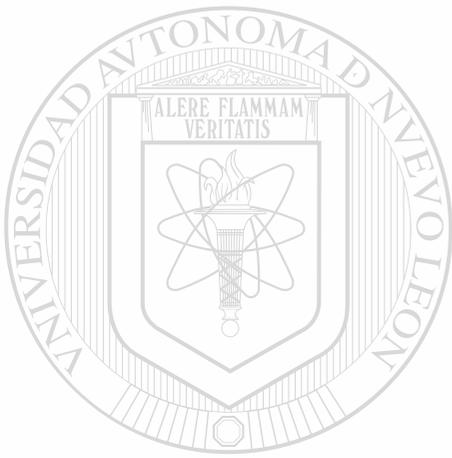
QUE PRESENTA

ING. MYRIAM SOLANO GONZALEZ

SAN NICOLAS DE LOS GARZA NUEVO LEON 24 DE MAYO DE 1996.

TM
- - 2
V₂
4
1116
E 3
x₁ 2

01 3200



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

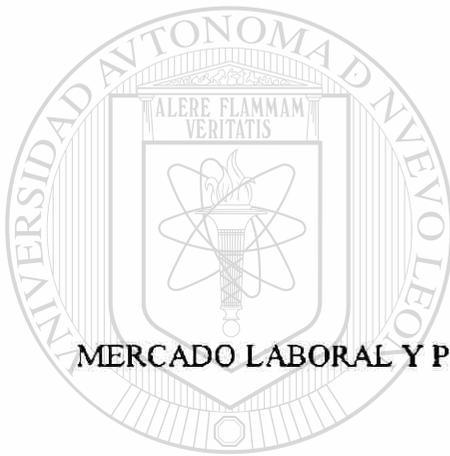
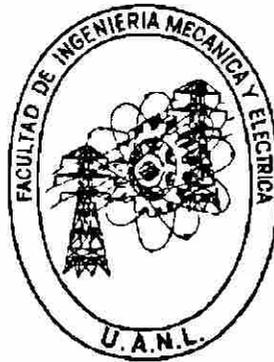
®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



FONDO TESIS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



MERCADO LABORAL Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR INDUSTRIAL

TESIS

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
CON ESPECIALIDAD EN RELACIONES INDUSTRIALES

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

QUE PRESENTA

ING. MYRIAM SOLANO GONZALEZ

SAN NICOLAS DE LOS GARZA NUEVO LEON. 24 DE MAYO DE 1996.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

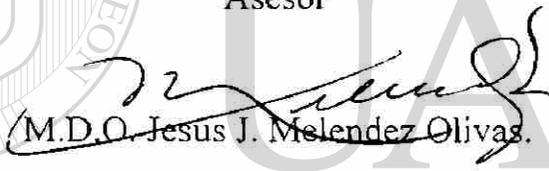
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

Los miembros del comité de tesis recomendamos que la tesis **“Mercado Laboral y Productividad en el Sector Industrial”** realizada por el Lic. Eleazar Garza Castaño y la Ing. Myriam Solano González, sea aceptada para su defensa como opción al grado de Maestro en Ciencias de la Administración con especialidad en Relaciones Industriales.

El Comité de Tesis

Asesor


M.D.O. Jesus J. Melendez Olivas.

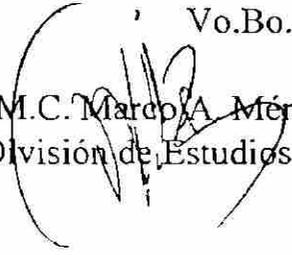
Coasesor


M.C. Castulo E. Vela Vilarreal.

Coasesor


M.C. Vicente García Díaz.

Vo.Bo.


M.C. Marco A. Méndez Cavazos
División de Estudios de Postgrado.

San Nicolas de los Garza. Nuevo Leon. a 5 de Diciembre de 1995.

ÍNDICE

Capítulo	Título	Página
	Prólogo.	1
I	Síntesis.	9
II	Introducción y Planteamiento.	19
	II.1. Objetivo, justificación, hipótesis y límites de la tesis.	22
	II.2. Metodología.	25
III	Conceptos de Productividad.	29
	III.1. Introducción.	29
	III.2. Definiciones de Productividad	32
IV	Factores de los que Depende la Productividad	37
	IV.1. Factor incentivo de la empresa para la Productividad	37
	IV.2. Factores según los Neoclásicos	43
	VI.2. Factores según la Teoría de Sistemas	48
	VI.3. Factores según las Teorías Administrativas	53
V	Esfuerzos para Medir la Productividad	56
	V.1. Introducción	56
	V.2. La Productividad en otros países	58
	V.3. La Productividad en México	63
	V.3.1. La Productividad de 1940 a 1970	63
	V.3.2. La Productividad de 1970 a 1980	68
	V.3.3. La Productividad de 1980 a 1987	74
	V.3.4. La Productividad de 1987 a 1994	82

Capítulo	Título	Página
VI	La Productividad como Objetivo	85
	VI.1. Introducción	85
	VI.2. Arquetipos del Sistema	87
	VI.2.1. El Primer Arquetipo: Tomando Medidas Defensivas	89
	VI.2.2. El segundo arquetipo: Límites al Crecimiento	90
	VI.2.3. El tercer arquetipo: Desplazamiento de la Carga	91
	VI.2.4. El cuarto arquetipo: Tragedia de lo Común	93
	VI.2.1. El quinto arquetipo: Adversarios Accidentales	94
	VI.3. La Productividad como objetivo, Sistema para la Productividad	94
VII	El Mercado de Trabajo en México	102
	VII.1. Mercado de trabajo en México	102
	VII.2. Tasas de desocupación muy bajas	104
	VII.3. Incrementos en la población económicamente activa	105
	VII.4. Disminuye el empleo formal	110
	VII.5. Salidas al desempleo	111
	VII.6. Cambios en la composición de la ocupación	111
	VII.7. Rotación laboral	113
	VII.8. Políticas del empleo	113
VIII	Relación entre el Mercado de Trabajo y la Productividad	116
	VIII.1. La Movilidad laboral	116
	VIII.2. Flexibilización laboral	118
	VIII.3. El mercado Interno de trabajo	121
	VIII.4. Sindicalismo	123
	VIII.5. Teorías de la educación y la Productividad	126

Capítulo	Título	Página
IX	La Política Económica y la Productividad en México.	129
	IX.1. Observaciones sobre la Productividad y la política y estrategias económicas actuales	129
X	Las Políticas para Promover la Productividad a Nivel Empresa	138
	IX.1. Introducción	138
	IX.2. Los convenios para la Productividad	146
	Conclusiones	148
	Bibliografía	150
	Listado de Gráficas	154
	Listado de Cuadros	155
	Glosario	156
	Apéndice 1 Conceptos y Definiciones para el Mercado de Trabajo	175
	Apéndice 2 Categorías Captadas en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano	181
	Apéndice 3 La Productividad a Nivel de Empresa para los años 1987-1992. Valores Absolutos.	
	a) Aprovechamiento de los Recursos Humanos	182
	b) Aprovechamientos de los Activos	184
	Apéndice 4 La Productividad a Nivel de Empresa. Desempeño 1987-1992 en Recursos Humanos y Activos. Indices.	186
	Apéndice 5 La Escuela Marginalista o Neoclásica	187
	Apéndice 6 La Nueva Escuela Clásica.	191
	Resúmenes Autobiográficos	194

PROLOGO

Esta tesis parte del supuesto de que la economía del País se comporta como un sistema, la gráfica número dos de la página 33 lo representa en forma abstracta, este sistema sirve a los objetivos del País pero también forma parte de otros sistemas mayores como el del mundo capitalista, en el que el País desempeña una misión que se convierte en su objetivo principal, esa misión ha estado cambiando a consecuencia de las modificaciones sociales y económicas de los países capitalistas y de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

En todo sistema cuando se plantea una modificación de su objetivo se debe observar como afecta a sus otros componentes, pues bien sabido es, por los estudios existentes, que cuando se desea maximizar la actuación de un componente sin tomar en consideración los cambios que ocasionará en los demás, es casi seguro que la actuación total o neta del sistema en lugar de mejorar empeore; en términos de la tesis, si el componente o sector productivo del Sistema Económico Mexicano busca maximizar su eficiencia sin considerar a los otros componentes: familias, Gobierno y exterior, el resultado muy probablemente será una disminución de la eficiencia de toda la economía; esta conclusión respecto a la diferencia entre maximizar la eficiencia de un componente y maximizar la eficiencia neta del sistema no es nueva, se señala en los libros de administración y mercadotecnia basados en la Teoría de Sistemas; no obstante comprobar que sucede para toda la economía es difícil por lo complicado que es comprender el sistema económico, la falta de datos y la multiplicidad de conceptos respecto a la eficiencia o productividad.

Es muy difícil comprender y definir un sistema, de hecho la teoría señala que nunca se llega a definirlo con precisión, pero también señala que se puede tener una idea aceptable y ejercer política para modificarlo si se es parte de él y se cuenta con reinformación de los efectos ocasionados por los cambios que se instrumentan a través de prueba y error. El objetivo de la tesis no es diseñar políticas para modificar el sistema y cumplir con el objetivo de aumentar la productividad, tampoco encontrar a través de la reinformación la lógica para dirigirlo hacia sus objetivos o lo que se llama cibernética, busca demostrar que aunque se ha promovido mucho la necesidad de aumentar la productividad en la Economía Mexicana, ésta no puede ser un objetivo legítimo de su sistema, por el contrario su objetivo es aumentar la acumulación de capital en unas pocas manos y las diferencias en productividad entre las empresas de varios tamaños son un componente necesario para lograrlo.

Para demostrar que el objetivo de aumentar la productividad se transforma en una disminución de la eficiencia neta se utiliza el cambio en los límites del sistema, así si pensamos que el sistema económico está formado por una sola empresa o por unas pocas oligopólicas, el aumento en su productividad se transforma en el aumento de la productividad de la economía, pero si incluimos dentro del sistema económico a las empresas medianas y pequeñas, el objetivo de aumentar la productividad en las grandes empresas (máxima eficiencia) lleva a una disminución en la correspondiente a las medianas y pequeñas y en la eficiencia neta de todo el sistema. De la misma forma si consideramos sólo el sistema formado por la Economía Mexicana el aumentar su productividad neta es un objetivo legítimo, pero si incluimos en el sistema a los países desarrollados, las políticas para aumentar la productividad en esos países (máxima eficiencia) conllevan su disminución en los países subdesarrollados entre ellos México y en la eficiencia neta del sistema capitalista.

Como señalamos con anterioridad, una dificultad para demostrar lo antes dicho es la confusión que introduce el utilizar diferentes conceptos de productividad, la tesis reconoce que todos son igualmente importantes y útiles y enumera todos los que

encontró, sin embargo es necesario utilizar el mismo concepto durante todo el análisis para evitar confusiones y sobre todo tautologías, pues si utilizamos el concepto de productividad económica y al mismo tiempo por una decisión de la sociedad los productos industriales tienen un precio superior y éste crece más rápido que el de los productos agropecuarios, no se necesita ningún análisis para encontrar que la productividad es mayor y crece más rápido en la industria que en la agricultura y ganadería; de la misma forma si el poder de negociación de los países industriales determina un precio mayor y creciente para los bienes que fabrican y uno menor y de lento crecimiento para las materias primas de los países subdesarrollados, entonces la productividad económica siempre será mayor en los desarrollados en relación con la de los subdesarrollados.

Idealmente no existe un tipo de productividad mejor u óptimo para el análisis, en la tesis se mencionan tres tipos: la técnica o económica (difieren sólo en las unidades de medida y la posibilidad de aplicarse a agregados), la asignativa y la dinámica, cada una ofrece ventajas y desventajas para el análisis que se mencionan brevemente, lo importante de acuerdo con la metodología de la tesis es recalcar una afirmación que se encuentra en los libros de texto, "en ningún modelo de competencia (por lo tanto en ninguna empresa) se cumple al mismo tiempo con los tres tipos" por lo cual se requiere una decisión social respecto de cual debe ser el objetivo del sistema y de nueva cuenta esta decisión es más difícil y más se carece de argumentos válidos para respaldarla a medida que se extienden los límites del sistema, así para una empresa parece lógico señalar que la eficiencia técnica es la más importante, para el sector industrial la económica (la técnica no se puede medir para un sector) la dinámica para la economía de un país subdesarrollado que desea un rápido crecimiento económico y, para los países capitalistas donde uno de los postulados esenciales es el bienestar social, la más importante debería ser la asignativa; el problema también se presenta cuando se enfoca la productividad de los diferentes recursos económicos, así para los países subdesarrollados es más importante maximizar la productividad del capital por ser su factor escaso, mientras que para los países desarrollados la del trabajo por ser este relativamente escaso en esos países.

En ninguna parte está por escrito, ni se menciona en forma verbal, cuál es el verdadero objetivo del Sistema Económico Mexicano por lo que se tuvo que atender en la tesis a las medidas de actuación del sistema y confrontarlos con el supuesto objetivo de incrementar la productividad económica. Hay muchas medidas de actuación pero las que más interesa a la tesis es la eficiencia en uso, que por su procedimiento de cálculo es similar a la eficiencia económica, ésta no permite analizar la contribución de cada factor de producción, en el resto de la tesis se encuentran comentarios sobre otras medidas de actuación como el desempleo por cada uno de sus tipos, el autoempleo, la marginación laboral, la inversión especulativa, la desigual distribución de ingreso y otros.

Si la eficiencia en uso adolece de los mismos defectos de cálculo e interpretación que la eficiencia económica, por lo tanto una forma de continuar con el análisis de la productividad era investigar qué había pasado con las variables que la originan e incrementan, así se incorporaron teorías que la han enfocado, una de ellas la Neoclásica o Marginalista, que considera que la correcta asignación de los recursos económicos en cantidad a los diferentes puestos de trabajo permite maximizar la productividad, y para que se dé la asignación correcta debe haber libertad de movimiento de los factores productivos, en nuestra opinión es una teoría limitada que se refiere más a la empresa que a la economía pero cuyo mérito es que ha vuelto a tomar relevancia con la flexibilización numérica y funcional del mercado de trabajo por lo cual se le incluye.

Otra teoría que se anota en la tesis es a la que se le dió el nombre de Teoría de Sistemas, en ella la productividad no sólo depende de otras variables sino que también influye en ellas, por ejemplo la cantidad de capital por trabajador determina la productividad pero a su vez está determinada por ésta. Al incorporar la Teoría de Sistemas queremos cambiar el énfasis de cuándo se consigue la productividad máxima a cómo se puede incrementar a través del tiempo, sin necesidad de afirmar que en un momento determinado es máxima; los seguidores de los Neoclásicos también plantearon

cómo incrementarla con su teoría del Capital Humano, pero ésta no es aplicable al caso de los países subdesarrollados en donde existe un Mercado Dual de Trabajo.

La teoría de sistemas a la que aludimos y que primero la estamos aplicando a toda la economía no a la productividad, no debe confundirse con el arquetipo para la productividad del capítulo Seis, considera que: 1) existe un estado estacionario de la productividad, es decir un nivel de productividad que alcanza la economía y en el cual tiende a permanecer (equivale el concepto de Homeostásis), 2) para llegar a ese estado estacionario a largo plazo, los resultados a corto plazo sobreaccionan, es decir primero puede ser más baja la productividad que el nivel que tendrá en el estado estacionario y después mayor que ese nivel (la Teoría de Sistemas señala que el resultado a largo plazo es diferente del de corto plazo por la "demora"), 3) el estado estacionario de la productividad de los países subdesarrollados es menor que la de los países desarrollados, 4) la forma como el estado estacionario de los países subdesarrollados puede alcanzar al de los desarrollados es a través de la orientación al exterior, es decir abriendo la frontera del país a las importaciones y fomentando las exportaciones de industrias nacionales (en teoría de sistemas esto equivale al apalancamiento). En realidad la Teoría de Sistemas no se utiliza en la tesis en forma íntegra, lo que se utiliza son algunos de sus principios como el de "demora" para explicar porque la crisis actual económica y de la productividad se debe a una demora en la actuación del sistema y también se utiliza el concepto apalancamiento en la apertura comercial para explicar como el medio externo establece condiciones para la baja productividad en la Economía Mexicana.

La Teoría Administrativa, tercera que se utiliza en la tesis para explicar de que depende la productividad no se aleja de la Teoría de Sistemas que es su base, por lo que en cierta forma ya fue planteada. por otro lado se orienta a lo que sucede tomando como sistema una empresa y por lo tanto no es muy útil para analizar sistemas más amplios como la economía en su conjunto, no obstante el autor que se utiliza para introducir esta teoría hace un análisis del medio ambiente del sistema económico de diferentes países y pone al descubierto factores que inciden en la productividad de cada país, lo que se utiliza

en la tesis para explicar que aunque los componentes del sistema económico en México y Japón sean muy similares sus medios ambientes son totalmente diferentes y por lo tanto sus resultados en cuanto a la productividad también serán diferentes. Esta teoría introduce un concepto muy importante para la productividad que es la motivación de los trabajadores, pero lo que se busca en la tesis es señalar como influye el medio externo y la economía en la motivación, pues su objetivo es analizar la productividad para toda la economía no sólo para una empresa.

Por último en lo que medidas de actuación se refiere se hace un análisis de como ha variado la productividad a través de diferentes periodos, tratando de asociarla con la situación de las variables de cada una de las tres teorías anteriores.

En ningún momento se pretende decir que la productividad depende sólo de las variables señaladas en las tres teorías por lo que en toda la tesis se mencionan el mayor número de variables que influyen en ella, esto se refleja en el hecho que después de tratar de estimar su valor en diferentes periodos se busca una explicación abstracta de sus cambios a través de ajustarle un arquetipo de sistemas y de distinguir entre síntomas y causas fundamentales, desde este punto de vista las variables como la correcta asignación de recursos, la flexibilidad laboral, la apertura comercial, la relación capital-trabajo son síntomas de una baja productividad no su causa fundamental, mientras que: la falta de motivación del empresario para incrementar la productividad mientras ésta no se manifieste en un incremento en la utilidad contable de su empresa, la incapacidad del capitalismo para generar suficientes puestos de trabajo, la estrategia para incrementar la productividad en las grandes empresas a través de justificar precios del mercado altos por la baja productividad de las empresas medianas y pequeñas y la disminución del mercado interno de consumo por el deterioro de la capacidad de compra de la población a consecuencia de la disminución salarial son las causas fundamentales de la baja productividad de la economía.

Queda por explicar la demora, es decir si estas causas fundamentales se presentan desde hace varias décadas porque de los Cuarentas a los Sesentas aumentó la

productividad de la economía, la respuesta que propone la tesis es un arquetipo de sistema denominado desplazamiento de la carga que muestra que el problema, en este caso la baja productividad, se trató de resolver atacando los síntomas con soluciones que a largo plazo lo empeorarán, la solución que se dió en los Setentas para la baja productividad fue aumentar el déficit del presupuesto público para subsidiar el mercado interno de consumo, generar empleo directo en el Gobierno y mantener la estructura de competencia en el mercado.

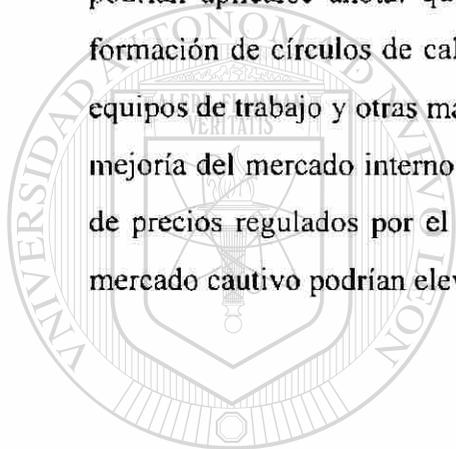
El objetivo de representar con un arquetipo de sistemas la productividad y algunas de las variables que la determinan es aprovechar la teoría existente sobre las estrategias para modificar el sistema, las que en la tesis se presentan junto con cada arquetipo teórico.

Con una idea de cuales son los síntomas, las causas fundamentales, las estrategias, los conceptos, las variables y los cambios en la productividad a través del tiempo, en los últimos cuatro capítulos de la tesis el objetivo es comentar que está pasando con algunos componentes del sistema económico claves para el aumento en la productividad, estos son: el mercado de trabajo, la educación, la política macroeconómica del Gobierno y la administración de las empresas. Estos componentes están siendo determinados por el medio externo al sistema que se puede definir como la Nueva Política Neoclásica o Neoliberal que incluye esencialmente la globalización, privatización y desregulación.

En la tesis se formulan consideraciones sobre sus efectos probables sobre la productividad distinguiendo dos períodos, el corto y el largo plazo, respecto al primero considera que las estrategias comerciales de crédito y autoempleo lograron mantener la productividad de finales de los Ochentas a principios de los Noventas, sin embargo la crisis financiera por la que está pasando el País ya demostró que estas estrategias no se pueden sostener a largo plazo y es probable que la productividad disminuya si no se toman medidas adecuadas, en una parte de la tesis se establece el parangón entre la tasa de crecimiento del producto interno bruto real y el incremento en la productividad en la

economía y se observa que en estos últimos años se han tenido tasas muy bajas o negativas en el primero. No quiere decir que la tesis proponga que disminuirá la productividad en forma generalizada, pues desde las primeras páginas señala que hay empresas cuya productividad aumenta más de lo correspondiente a la economía e incluso en algunas aumenta aunque esté disminuyendo la correspondiente a la economía, sobre lo que la tesis trata de llamar la atención es que en términos netos para toda la economía la productividad disminuirá.

Por último respecto a los recursos con que cuenta el sistema y las estrategias que podrían aplicarse anota: que a nivel de empresa existen buenas estrategias como la formación de círculos de calidad, los convenios para la productividad, la formación de equipos de trabajo y otras más. por otra parte, para toda la economía deja entrever que la mejoría del mercado interno de consumo, una política redistributiva eficaz, una política de precios regulados por el Gobierno bien llevada y verdaderamente la disolución del mercado cautivo podrían elevar la productividad.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

I SINTESIS

El objetivo primordial de la tesis es explicar, con el uso de la teoría de sistemas, lo sucedido con la productividad cuando se mide para la economía del país.

En términos generales la productividad de las principales economías industrializadas del mundo creció a buen ritmo de 1940 a 1970, disminuyó de 1970 a 1990 y después de esta fecha tiende a recuperarse, aunque no ha podido alcanzar el nivel que tenía en el primer período señalado. En México los cambios en la productividad son muy similares.

En magnitud los incrementos fluctuaron entre el 3% y el 5% al año tanto a nivel de los principales países industrializados como de México, en este último caso aproximadamente concuerdan con los incrementos en el producto interno bruto real del País.

Es probable que muchas empresas hayan experimentado incrementos mayores en su productividad que los obtenidos por su país de origen. En México recientemente su producto interno bruto real ha tendido a la disminución, sin embargo, algunas empresas asentadas en su territorio han declarado incrementos en su productividad mayores del 20% al año.

La tesis busca su sistema consistente con la característica de fluctuaciones cíclicas en la productividad y con el hecho de que ésta puede cambiar en sentido contrario, entre las grandes empresas y la economía.

Al basarse en la teoría de sistemas comparte la idea de que no existen culpables de la disminución en la productividad, que son las características propias del sistema las que explican los incrementos a corto plazo y la tendencia a la disminución a largo plazo.

El primer paso para construir el sistema es reconocer la necesidad de contar con conceptos y medidas adecuadas de la productividad. aquí se consideran como sinónimos de productividad: eficiencia y rendimiento. La tesis enumera algunos conceptos aclarando que todos son igualmente válidos y lo importante es evitar confusiones y malas interpretaciones anotando cual se utiliza en cada análisis y cuantificación que se realice, por ejemplo la decisión de una empresa pequeña de emplear una tecnología atrasada no se justifica desde el punto de vista de la productividad técnica pero queda plenamente recomendada cuando se refiere a la productividad económica.

Se parte del supuesto de que todos los conceptos se pueden agrupar en tres tipos: eficiencia técnica, dinámica y asignativa y que ningún modelo de competencia en el mercado, y en ningún caso es posible optimizar los tres al mismo tiempo, así el oligopolio, que es el modelo que predomina en la actualidad, puede ser eficiente en lo dinámico pero no utilizar de la mejor forma posible los recursos y ser ineficiente técnicamente. Estas tendencias contradictorias entre los tres tipos de eficiencia cuando se presenta un cambio social o una nueva política es uno de los aspectos que la tesis busca analizar.

Señala la conveniencia de definir los conceptos a través del uso de gráficas lo que permite apreciar la interdependencia entre variables y formular análisis más apropiados a la teoría de sistemas.

Al pasar de los conceptos a la cuantificación la tesis llama la atención sobre dos hechos importantes, cuando se hace referencia a la eficiencia de toda la economía: primero, sólo se dispone de datos cuantitativos para la “eficiencia en uso”, es decir, la que se estima considerando todos los factores que intervienen en el proceso productivo, lo que imposibilita hablar de la correspondiente a cada factor por ejemplo de la productividad del trabajo; segundo, para la economía en su conjunto y también para una empresa que posee diferentes líneas de productos, por tener en estos casos que sumar valores con distintas unidades, la productividad sólo se estima a través del cociente del valor de las ventas entre el valor de los insumos, lo que la condiciona a los precios o al índice de precios que se utiliza en su estimación. Este condicionamiento es fuente de confusión, porque impide aclarar la manera como políticas como la de precios regulados, topes salariales, deterioro en los términos de intercambio del comercio internacional (la Tesis de la CEPAL) distorsiona las medidas de productividad y deja la impresión de que los países subdesarrollados siempre son menos productivos que los desarrollados, y que las políticas de reducción de costos siempre aumentan la productividad. Por la restricción existente para obtener estadísticas, la tesis se centra en la eficiencia en uso que también denomina eficiencia económica.

Enfocar la productividad para toda la economía requiere proceder para el análisis de manera distinta a como se procedería para el caso de una empresa; las técnicas y medios para incrementar la productividad económica de una empresa si no encuentran las condiciones apropiadas en el resto de los sectores productivos puede conducir a una disminución de la productividad para toda la sociedad, en concreto las técnicas para disminuir los costos sin aumentar la producción pueden conducir al desempleo, que es la máxima expresión de la ineficiencia económica, por lo tanto analizar sólo ¿qué le está pasando a la productividad en las empresas? no proporciona una visión completa para la economía, es necesario analizar que le está pasando al desempleo, al subempleo, al empleo marginal y al autoempleo todas ellas formas de ineficiencia, por lo que se incluye un capítulo referido al mercado de trabajo.

Establecer los límites de una tesis es una tarea difícil sobre todo cuando uno de sus objetivos es hacer comparaciones: En el capítulo número Cuatro se anotan todos los factores o variables que influyen en la productividad, el interés se centra en: el comportamiento del empresario, el modelo de competencia imperante en el mercado del producto y la forma como influye el gobierno y otros roles sociales en la determinación del precio de venta de un producto. Este capítulo es ambicioso, comienza desarrollando una idea "el empresario sólo incrementará la productividad de su empresa si esto le deja una utilidad contable" y pretende establecer las bases para buscar en el Capítulo Noveno la demostración de que esta idea junto con las medidas de política económica que se aplican en México llevan al empresario a fomentar la existencia de pequeñas y medianas empresas competidoras como condición para que sus esfuerzos por incrementar la productividad de su empresa con seguridad plena se transformen en un incremento en la utilidad contable, pero que es precisamente el establecer estas condiciones lo que lleva a la sociedad a una menor eficiencia económica.

En este mismo capítulo se enfoca la Teoría de los Neoclásicos cuya hipótesis principal es que los resultados para toda la sociedad son la suma de los resultados de sus sectores, empresas y otros componentes, en este caso, si todas las empresas logran aumentar su productividad, necesariamente y siempre aumentará la productividad de toda la sociedad. la tesis propone lo contrario basada en lo que se denomina falacia de composición o en teoría de sistemas "realimentación compensadora". Sin embargo la atención no se centra en una discusión de ¿qué es lo correcto? Se centra en los requisitos para que el incremento en la productividad de las empresas conduzca al incremento de ésta en la sociedad: la competencia perfecta, la correcta asignación de los recursos de la sociedad y el pleno empleo. Para los Neoclásicos estos requisitos se satisfacen a través del mercado de trabajo, y desarrollan una teoría que lo explica, la denominada Teoría del Capital Humano, las críticas a sus argumentos contribuyen a la interpretación de la productividad y se presentan en el Capítulo Siete bajo el nombre de Teoría Dual del mercado de trabajo.

Por las restricciones que imponen los supuestos de la Teoría Neoclásica y por el deseo de presentar otros puntos de vista, en el mismo capítulo Cuatro se hace referencia a otras dos teorías para explicar de que depende la productividad, una de ellas es la denominada Teoría de Sistemas, que en el fondo es una reformulación de la Teoría Neoclásica con supuestos menos restrictivos pero que en su trasfondo también se refiere a la asignación de recursos sólo que ahora a nivel mundial más que nacional, esta nueva teoría supone que la productividad depende de la cantidad de capital del que dispone cada trabajador, que este crece con el ahorro y disminuye con el crecimiento de la población y la depreciación por su uso, pero además propone que en los países subdesarrollados la única forma de incrementar la relación capital-trabajo es la apertura comercial al exterior, que en teoría equivaldría a una forma de fomentar una correcta asignación de recursos a nivel mundial, sin embargo introducir esta teoría a la tesis permite además de utilizar las herramientas de la Teoría de Sistemas, comentar en el capítulo Noveno sobre la estructura comercial y otras estrategias para aumentar la productividad.

En el mismo capítulo Cuatro se habla de la teoría de la administración de empresas, por algún prejuicio ancestral siempre se piensa que la administración es la responsable de aumentar la productividad dentro de la empresa lo que, en este punto de la tesis se pone en duda, sin embargo se reconoce que esta ciencia propone una variable importante que hasta el momento no ha sido considerada, la motivación del trabajador, en el capítulo Diez se anota que ha habido muchos cambios en la motivación tanto del empresario, en donde se mencionan los monopolios burocráticos, como de los trabajadores en donde se hablará de la fiabilidad mutua introducida a través de la flexibilidad laboral.

En el capítulo Cinco, todas estas observaciones teóricas sobre las variables que influyen en la productividad se tratan de asociar a los datos estadísticos disponibles y los comentarios de otros autores para forjar una idea mejor sobre las variables que la determinan. Se encontró que tanto para México como para algunos países desarrollados se pueden distinguir tres periodos respecto a cambios en la productividad: de 1940 a

1970 cuando creció en forma aceptable, de 1970 a principios de los Ochentas cuando disminuyó y de esa fecha a la actualidad que se espera que se recupere pero a una tasa menor que la observada en el primer período. la pregunta obligada es ¿porqué estos cambios en la productividad? la tesis considera que hay algunos factores que lo explican como el déficit público, el Shock de Oferta y la apertura comercial y que detrás de ellos están todas las variables que se mencionaron en el capítulo Cuatro.

En el capítulo Seis se retoma la idea de asociar la productividad y las variables que influyen en ella y a la vez son influidas por ella, ahora utilizando los argumentos de sistemas para aprovechar las estrategias de apalancamiento que proponen y confrontarlas en los últimos capítulos de la tesis con lo que está sucediendo en la Economía Mexicana. El arquetipo que se escogió para explicarlo se denomina desplazamiento de la carga, la idea implícita que trae es que en realidad las estrategias que se han aplicado para aumentar la productividad no atacan las causas fundamentales, atacan sólo los síntomas, por ejemplo el subempleo y la incapacidad para competir en el extranjero, una de las estrategias de este arquetipo es detectar cuales son las soluciones sintomáticas y aquí se llega a la conclusión que es todo lo que permita que : se mantenga el modelo de precios determinados por las pequeñas empresas, que se mantengan los bajos salarios, las ventas forzadas de las grandes empresas (como permitir la deducción de impuestos con la depreciación de los automóviles de los ejecutivos) además entre estas soluciones sistomáticas se mencionan: la economía subterránea, el empleo informal, el autoempleo y las actividades ilegales.

En los siguientes cuatro capítulos de la tesis el objetivo es presentar los cambios recientes en la situación económica y social del País y confrontarlos con las estrategias, síntomas y causas fundamentales del capítulo Seis así como las variables señaladas en el capítulo Cuatro.

En el capítulo Siete se presentan en forma resumida los cambios en el mercado de trabajo: 1) incremento en el empleo informal, 2) incremento en el autoempleo,

3) marginación laboral de los hombres mayores de 40 años de edad, 4) precarización de la mano de obra, 5) mayor participación de la mujer en la población ocupada. Estos cambios afectan la asignación de recursos, aumentan la distorsión en los precios y aunque en las grandes empresas aumentan la relación capital-trabajo deprimen el mercado interno de consumo y por lo tanto en términos netos afectan la productividad. Desde el punto de vista de la Teoría de Sistemas, el mercado de trabajo antes era medio externo para las empresas encargadas de incrementar la productividad, pues le afectaba pero no podía modificarlo con su actuación (nos referimos principalmente a la Ley Federal del Trabajo) ahora con la flexibilización laboral pasa a ser un recurso que el sistema puede utilizar para aumentar la productividad, lo perjudicial para la economía no es la flexibilidad laboral sino la incapacidad del sistema para emplear eficientemente sus recursos.

La flexibilidad se retoma en el siguiente capítulo, el Octavo y se especula sobre sus efectos, dado el alto desempleo característico de la Economía Mexicana, aquí se vuelve a recurrir a la teoría Neoclásica, señalando que ha vuelto a tener relevancia tanto en el aspecto macroeconómico, como en la administración de la empresa y aunque ahora su nuevo enfoque (es el que se denominó teoría de sistemas en el capítulo Cuatro) es menos restrictivo pues ya no supone ni pleno empleo, ni competencia perfecta, sigue considerando que la productividad de toda la economía depende de la correcta asignación de los recursos y que para ello es necesario cuando menos la flexibilidad laboral tanto en los aspectos: funcional, para que la empresa tenga el poder para contratar temporalmente o despedir de acuerdo a sus necesidades, y en lo correspondiente a los salarios, para determinar la remuneración de sus trabajadores. En la tesis se hace un análisis breve de la flexibilidad señalando que ha conseguido disminuir en lugar de aumentar la productividad; la flexibilidad ha contribuido a deprimir los salarios reales, aumentar el desempleo, hacer más costosa la búsqueda de empleo, por lo que en lugar de aumentar la movilidad la reduce al presionar a los trabajadores para aceptar el primer trabajo que les ofrezcan aún y cuando no corresponda a su nivel de productividad y, al invitarlos a permanecer en su empleo actual aún y cuando ya no sean productivos.

Otra forma en que se relaciona la productividad y el mercado de trabajo es lo que se denomina mercado interno de trabajo, en la tesis se señala que es una organización informal que se encuentra dentro de las grandes empresas oligopólicas cuyo objetivo es dotar a la empresa de mano de obra obediente, pero por su forma de proceder afecta a la productividad social, pues disminuye la movilidad laboral esencial para incrementarla y las decisiones sobre nuevas contrataciones, ascensos y sueldos ya no se toman con base en la productividad sino por el consenso de los que lo integran la flexibilidad laboral tiende a eliminar ese mercado interno lo cual es muy positivo para la productividad, al tratar de lograrlo una parte la transformará en pequeñas microempresas de servicios que de tener preferencia en las grandes empresas por su obediencia, significará que nada más cambió la forma del mercado interno pero su esencia, mano de obra obediente a cambio de privilegios continua.

Respecto a la educación considera que aumenta la productividad de la mano de obra pero requiere algunas condiciones, como una buena movilidad laboral y no discriminación en la selección del personal a contratar, condiciones cuya inexistencia es lo que ha hecho que en la práctica no se traduzca en mayor productividad, se considera que con la flexibilidad laboral será más probable llenarlas.

La política macroeconómica del capítulo Nueve se enfoca desde el punto de vista de lo que requieren los países desarrollados del nuestro y de que forma pueden lograrlo con el consenso y participación de la Sociedad Mexicana. En términos teóricos requiere: 1) materia prima y mano de obra barata para disminuir sus costos de producción y poder competir en el mercado internacional, 2) mercado para sus bienes industriales de consumo y de capital, en especial para estos últimos pues la desaceleración de la carrera armamentista por la caída del Socialismo le dejó un exceso de capacidad instalada que puede canalizar a su producción y 3) un mercado financiero desarrollado en el que pueda especular con su capital. Algunas estrategias que la tesis considera se han aplicado para lograr los objetivos anteriores incluyen: el Tratado de Libre Comercio, la flexibilización

laboral, la política de crédito fácil, la reconversión industrial y la promoción a la pequeña y microempresa.

Aunque la productividad ha sido mencionada en los Acuerdos Paralelos del TLC y es una forma de abaratar la mano de obra Mexicana sin disminuir su poder compra, en la práctica pierde importancia ante otras formas más fáciles y rápidas para lograrlo, como la disminución en el salario real. Por otra parte las estrategias de la política macroeconómica afectan a lo que se ha considerado causas fundamentales de la baja productividad: como la incapacidad para generar suficientes empleos, la necesidad de mantener el modelo de competencia y distorsionar los precios y la reducción del mercado interno de consumo y, llevan por lo tanto a la necesidad de un mayor déficit público para detener en el corto plazo su disminución sin embargo a largo plazo ésta será inevitable.

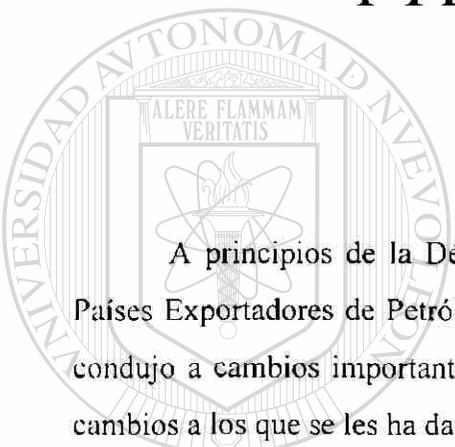
Para demostrarlo se utiliza la Teoría de Sistemas para señalar que la política de disminución de costos de las empresas o de hacer mas con menos, aplicada a toda la economía, disminuye las ventas y de esta forma la productividad, que a corto plazo con crédito fácil y mercadotecnia se pueden sostener las ventas, pero a largo plazo inevitablemente disminuirán, también se utiliza esta teoría para explicar que las exportaciones de productos maquilados en el País, una forma de mantener el empleo y evitar que disminuya la productividad, dependen del comportamiento de otros países.comportamiento en los que muchas veces la disminución de costos y por lo tanto del precio de nuestras exportaciones no es necesaria, porque en cambio consideran como argumentos para comprarnos más productos, hechos que nada tienen que ver con la productividad en nuestro País.

Por último en el capítulo Diez referido a los esfuerzos de las empresas para aumentar la productividad se plantea cómo la estanflación ha llevado a la administración de las empresasa a establecer como objetivo disminuir costos y enfocarse en el corto plazo, por eso a pesar de lo efectivo de métodos como los círculos de calidad, en pocas

empresas se aplican con consistencia. En este mismo capítulo se enfocan los convenios para la productividad y mediante el análisis de trece de ellos se llega a la conclusión de que la metas que contienen reflejan la problemática actual de las empresas y la productividad no es su preocupación principal. En los convenios para la productividad existe una gran diversidad respecto a sus condiciones, rigurosidad, incentivos económicos que ofrecen y sino se les maneja con cuidado provocarán los resultados contrarios a los que se esperan.

Por último se anotan las principales conclusiones 1) En el contexto del mundo capitalista la misión de México no es incrementar la productividad de su economía. 2) No hay estadísticas que permitan afirmar cual de los tres tipos de productividad se está incrementando y cual no. 3) Las conclusiones sobre los cambios en la productividad están distorsionadas por el uso del índice de precios en su estimación. 4) La crisis actual de la productividad es consecuencia de la política económica de los Ochentas cuyo efecto se demoró. 5) Los incrementos de la productividad en Japón deben estudiarse en relación con las políticas de gestión que aplica. 6) Las políticas que se han aplicado para incrementar la productividad atacan sus síntomas y no sus causas. 7) La flexibilidad laboral ha contribuido a disminuir la productividad haciendo más costosa la búsqueda de empleo, aumentando el desempleo y la marginación. 8) La competitividad de nuestro País en el mercado internacional no depende en forma directa de los incrementos a la productividad. 9) La educación aumenta la productividad si el medio externo fomenta su aplicación. 10) La flexibilidad laboral permitirá disminuir el grado de influencia de los mercados internos de trabajo y de esta forma contribuirá al incremento de la productividad. 11) A largo plazo se prevé una disminución en la productividad si no se atacan las causas fundamentales.

II INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO.



A principios de la Década de los Setentas la actuación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en el mercado internacional de este producto, condujo a cambios importantes en la economía de muchos países, entre ellos México, cambios a los que se les ha dado el nombre de “Shock de oferta”.

Por otra parte la caída de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) acabó con la “Guerra Fría” y la carrera armamentista de las principales potencias económicas del mundo (o cuando menos disminuyó su ritmo de crecimiento) liberando capital y presionando a la reconvención industrial y modernización de las industrias productoras de bienes de consumo.

La actuación de las empresas transnacionales influyó en ambos sucesos y éstos a su vez influyen en ella reforzando “La Guerra Comercial” y dejando a la economía mundial con tendencia a la depresión.

Ante la amenaza de la depresión mundial, la Guerra Comercial que enfrentan las empresas transnacionales, principalmente las Norteamericanas contra las Japonesas, conduce a una serie de medidas para disminuir sus costos de producción y mantener su demanda de bienes y servicios.

Estas medidas reciben el nombre genérico de “Globalización” y se promueven a través de exaltar el concepto de Productividad Económica, aunque paradójicamente ésta ha estado disminuyendo desde principios de la Década de los Setentas.

Contrario a lo que se esperaba, la Globalización no ha traído cambios importantes en el comercio internacional, que sigue dominado por el “Comercio Interindustrial” es decir de materiales y mercancías que se mueven de un país a otro pero de una filial a otra de la misma empresa transnacional y por lo tanto corresponden al concepto de “Mercancía en Tránsito” y no de importaciones y exportaciones.

Sin embargo, la Globalización está influyendo decisivamente en el mercado de trabajo de muchos países, a través de dos formas: primero, por una nueva división de trabajo a nivel mundial o para ser más precisos una concreción en el papel que antaño le correspondió a los países subdesarrollados, como México, en la división mundial del trabajo, menguando su desarrollo industrial autónomo y, en segundo lugar a través de una precarización de clase trabajadora.

La Globalización también está influyendo en el movimiento de capitales, principalmente el de tipo especulativo que se apoya, por contradictorio que parezca, en la formación de mercados cautivos y la discriminación, así el movimiento en lugar de abatir las altas tasas de interés en los países subdesarrollados refuerza su alza.

La acción de los capitales internacionales influye en el traslado de propiedades de particulares a los grandes bancos, fenómeno conocido como imperialismo financiero, en México está por resolverse el camino a seguir con la crisis financiera y aunque hay programas para reestructurar los créditos, en el fondo la incapacidad de pago conducirá a cambios en la propiedad de los bienes durables y los medios de producción, en lo abstracto la situación económica y social no dista mucho de la imperante en los inicios del capitalismo, cuando se privatizó la propiedad de los medios de producción y se formó la clase proletaria, pero en lo concreto y en especial en lo que a tendencias se refiere si hay mucha diferencia, no es posible pensar que la solución será de nuevo el monopolio, la formación de sindicatos y la Guerra Fría, manifestaciones de un equilibrio de fuerzas y de una política de "Vive y Deja Vivir". Tampoco es posible pensar que lo que acabará con la libre competencia es el aumento en la productividad técnica, porque estamos en una etapa de monopolio del capitalismo y la productividad está por lo tanto más sujeta a las decisiones de las grandes empresas.

Un autor¹ basado en la teoría de sistemas opina que los cambios económicos conducirán a nuevas formas de organización basadas en la interdependencia de los países, de las empresas e incluso de los trabajadores con sus propias empresas.

Interdependencia impuesta a través de dictadores benevolentes (represión) que logren mantener la paz social o a través de "Ordenamientos Constitucionales" con una nueva forma de constitución, la deliberativa, para establecer un fin común.

En los inicios del capitalismo el aumento en la productividad técnica de las empresas no condujo al aumento de la productividad económica por las crisis depresivas. México está en crisis desde Diciembre de 1994; no obstante los que aplican e interpretan programas para elevar la Productividad Técnica en las empresas pueden caer en la

¹ Szekely, E. Miguel, Demandas Impuestas por la Empresa Globalizadora sobre la Fuerza de Trabajo. Artículo publicado en la revista Mexicana de Sociología.U.N.A.M. Instituto de Investigaciones Sociales. Enero-Marzo de 1994.

ilusión de que el programa por sí sólo puede elevarla sin considerar el medio externo, o bien pueden desecharlos pensando que no son aplicables a nuestro medio ambiente o que no conducen a buenos resultados; en especial cuando la desesperación del empresario, de medianos y pequeños establecimientos, aunada a su ideología, busca culpables y los encuentra en la productividad la que adjudica únicamente a los trabajadores.

II.1. Objetivo, justificación, hipótesis y límites de la tesis.

El objetivo de la tesis es explicar con la ayuda de la teoría de sistemas de que depende la productividad cuando se mide para toda la economía, para buscar incrementarla en términos netos, es decir para todo el sistema y no sólo para una empresa o factor productivo. Esperamos que esto permita a los Ingenieros y encargados de incrementarla en las empresas realizar sus esfuerzos con mayor conciencia.

Evidentemente una simple descripción, por más completa que pudiera estar y por más que reúna información dispersa, no es suficiente para una tesis, por lo que se realiza también una breve investigación documental con el objetivo de aceptar o rechazar la siguiente hipótesis:

“Dada la situación económica, las medidas que se utilizan para elevar la productividad económica en las empresas producen los efectos contrarios a nivel social en el largo plazo”

Al hablar de los medios para elevar la productividad económica, es necesario agruparlos en tres grandes divisiones o áreas; que por darles nombre, les llamaremos teorías Neoclásicas, de Sistemas y Administración Comparada

La teoría Neoclásica basa la productividad en la correcta asignación de recursos, parte del supuesto de competencia perfecta en el mercado de trabajo, mercado que se constituye en su herramienta básica y propone como medio para elevar la productividad económica, una vez asignados correctamente los recursos, a la educación y capacitación.

La teoría de Sistemas se utiliza en la tesis para señalar que la productividad económica depende de muchas variables que se interrelacionan, como las economías a escala y la demanda de bienes y servicios y que su interacción no controlada (sin apalancamiento intencional) conducirá a incrementos en la productividad económica en el corto plazo y decrementos en el largo plazo.

Por Administración Comparada se desea designar todos los medios para elevar la productividad económica como los círculos de calidad, los grupos autodirigidos y otros que proceden de países extranjeros o que se están aplicando con éxito en esos países, en especial en Japón.

En resumen probar la hipótesis significará: probar que las nuevas políticas de flexibilización y disminución del salario real que incrementan la productividad de la empresa, disminuyendo los costos de producción, traen consigo modificaciones en el mercado laboral que lejos de eliminar el subempleo, que se considera el principal signo de la baja productividad, sólo lo cambian de forma, (Empleo Marginal) con la pérdida de control de parte de la empresa.

Nos anima a analizar esto, el hecho de que la flexibilización no es nueva en nuestra economía, hay sectores que siempre la han aplicado como el de la industria de la construcción o los llamados segmentos número dos de la economía y consideramos que su productividad es tan baja y con tendencias a la disminución, y que incluso tienen muchos problemas laborales que sería preferible analizar si conviene o no esa política laboral.

Probar la hipótesis también implicaría probar que los estímulos a la compra de bienes y servicios a través del crédito y la mercadotecnia, inclusive a través de la globalización, necesarios para que la política de disminución de costos no afecte los ingresos de la empresa y pueda aumentar la productividad económica, sólo tienen efecto favorable a corto plazo, conclusión a la que llegamos considerando la situación del crédito y las exportaciones en nuestro País, así por ejemplo las ventas de autos han caído tremendamente este año y sus exportaciones parecen depender más del precio de la gasolina que de la disminución en sus costos de producción y si en otros países como en México se utiliza el impuesto a la gasolina para financiar el gasto público necesario para que empresas como estas disminuyan costos sin perturbar la paz social, es probable que las medidas para incrementar la productividad económica den resultados contrarios al considerar toda la economía.

Para probar la hipótesis habría que probar que los métodos para incrementar la productividad económica copiados a extranjeros no dan buenos resultados en México, ya sea por condiciones culturales o porque las empresas no están efectivamente interesadas en aplicarlos. Consideramos que no están interesadas en incrementar su productividad física porque les conviene más impedir que aumente en otras empresas como las pequeñas y de mediano tamaño .

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Hasta el momento consideramos que México sigue protegiendo a las empresas que se encuentran en su territorio con una política de mercado cautivo, nuestra consideración se basa en lo que presenciábamos, en algunos años como 1988 - 1989 había muchos productos extranjeros en los automercados, mueblerías y tiendas de departamento, ahora no, a pesar de que está en vigor El Tratado de Libre Comercio y de que nos referimos a empresas que se iniciaron con la promoción de ofrecer esos productos extranjeros.

Ahora hay productos elaborados o armados en Territorio Nacional con marca extranjera de prestigio, los que debemos considerar "Productos Mexicanos" esto da idea de que el concepto de mercado cautivo no caducó con el Tratado, que lo único que pasó fue que antes lo aprovechaban unas empresas y ahora otras.

En Nuestro País donde hay mercado cautivo y el Gobierno fomenta la industria, el precio de los productos lo determinan las empresas de más alto costo (menor Productividad Económica) para evitar que quiebren. En estas condiciones las grandes empresas que producen bienes competitivos obtienen un beneficio extra si logran disminuir sus costos de producción aumentando su productividad económica o elevando el de sus competidores a través de políticas comerciales y empresas holding.

Nos motiva a comentar esto el hecho de que las grandes empresas son las promotoras de las microempresas a través de los intermediarios financieros y que cada vez que se negocia un programa del Gobierno, el argumento para la negociación es si afecta o pone en peligro la continuidad de las micro y pequeñas empresas.

Por definición las micro y pequeñas empresas tienen una productividad técnica y económica menor que las grandes empresas porque no pueden aprovechar las economías a escala.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

II.2 Metodología.

Se partió del supuesto de que la productividad tanto para una empresa como para la economía se puede analizar con la teoría de sistemas, es decir hay un sistema que se encarga de mantenerla e incrementarla. Si se acepta que la productividad depende de un

sistema entonces maximizarla no depende de uno o unos pocos elementos (máxima eficiencia) sino de la actuación de todo el sistema (eficiencia neta).

El segundo supuesto importante en la metodología es, al extender los límites del sistema la productividad pasa de ser el objetivo principal a ser una misión, es decir, un componente del sistema para lograr otro objetivo principal que en este caso se supone es el éxito de las empresas trasnacionales radicadas en nuestro País.

La hipótesis es que las empresas trasnacionales al tratar de incrementar su productividad a través de la disminución de sus costos de producción para ser competitivas en el mercado internacional, lo único que consiguen es disminuir la productividad neta de la economía.

Como primer paso se procedió a reunir toda la información que se encontró sobre la productividad: conceptos, tipos, variables de las que dependen, teorías que la explican, datos estadísticos, esta información se encuentra en los capítulos del Tercero al Quinto.

Se detectaron los límites o restricciones para realizar el análisis, en especial que sólo se cuenta con información de la eficiencia en uso y ésta se determina por la fórmula que relaciona el valor monetario de los ingresos por venta con el valor monetario de los costos de producción. Otros límites importantes fueron el tiempo y la experiencia de quienes lo realizaron.

Se observó que los precios en sus distintas formas como salarios, precio del producto, intereses y otras formas influyen en la productividad y que era difícil eliminar su efecto por las deficiencias en los índices de precios. Con todos sus defectos se consideró que los cambios en la tasa de crecimiento de Producto Interno Bruto Real son un reflejo de los cambios en la productividad.

La primera línea de análisis fué ¿qué papel desempeñan los precios respecto a la productividad? se observó que éstos se determinan de acuerdo a decisiones del propio sistema, es decir cumplen con una misión, por ejemplo la de fomentar la industrialización del País, por lo que se fijan tomando en cuenta los costos de producción de las empresas menos productivas.

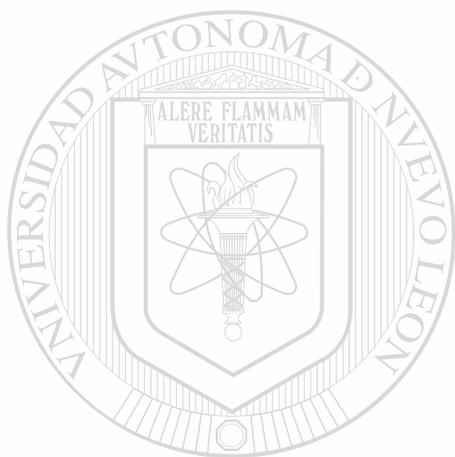
El siguiente paso fué explicar ¿qué efecto tuvo sobre la economía, fijar los precios de los productos de la forma como se hizo de 1940 a 1970? período de fomento a la industrialización y ¿ cómo se logró sobrellevar estos efectos a través del tiempo con el déficit del presupuesto del Gobierno? se llegó por lo tanto a un sistema de desplazamiento de la carga que se presenta en el capítulo Seis, este sistema en teoría debería tener una tasa de crecimiento intrínseca óptima y tender al equilibrio , como pudo haber sido el caso durante los Setentas. Sin embargo algo perturbó el equilibrio cuyas consecuencias no se sintieron en el corto plazo.

En la tesis se supone que la modificación del medio externo que perturbó la productividad fué la guerra comercial entre las transnacionales de diferentes países y entre las de un mismo país, que fomentó el Shock de Oferta.

Con el Shock de Oferta la forma de fijar los precios cambió, no sólo en el país sino también a nivel mundial y esto a través del propio sistema económico aceleró el Shock y la guerra comercial, las transnacionales buscan ahora en las economías subdesarrolladas la forma de disminuir sus costos de producción y de aumentar sus ventas para lo cual se guían por estrategias como la desregularización, globalización y privatización.

En los capítulos de Siete al Décimo de la tesis se busca explicar como esta estrategia conocida como Nueva Política Neoclásica o Neoliberal afecta a la productividad en México haciendo uso de la teoría de sistemas y sus componentes anotados en los capítulos anteriores.

Por último en base a lo analizado en los capítulos, se formulan las conclusiones y se anexan en los apéndices datos estadísticos, conceptos y una breve descripción de la Teoría de los Neoclásicos.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

III CONCEPTO DE PRODUCTIVIDAD.

III.1 Introducción:

La productividad es el nombre de un concepto que surge del lenguaje común por lo que se presta a muchas definiciones y muchas personas se sienten con derecho y en lo correcto cuando aportan la suya. En una encuesta realizada a empresas industriales en la Ciudad de México se recabaron 64 diferentes definiciones, por la Dirección General de Capacitación y Productividad de la Secretaría del Trabajo.²

Esta dependencia se dio a la tarea de clasificarlas en tres grandes grupos:

Técnicas, Económicas y Humanísticas, a continuación presentamos la redacción que la Dirección adoptó de cada una:

TÉCNICA: “La cantidad de producto obtenido por unidad de factor o factores utilizados para el logro, medido en términos físicos. Para poder medirlos se relacionan cada uno de los factores que se emplean y la más común de éstas medidas es la productividad del trabajo, la cual se mide como el número de unidades de producto obtenidas por hora hombre empleada”.

² Management Today, en español. Concepto de productividad. Septiembre de 1987.

ECONÓMICA: “La productividad es la relación entre los insumos y los productos asociados a una actividad productiva y ambas, medidas en términos reales”.

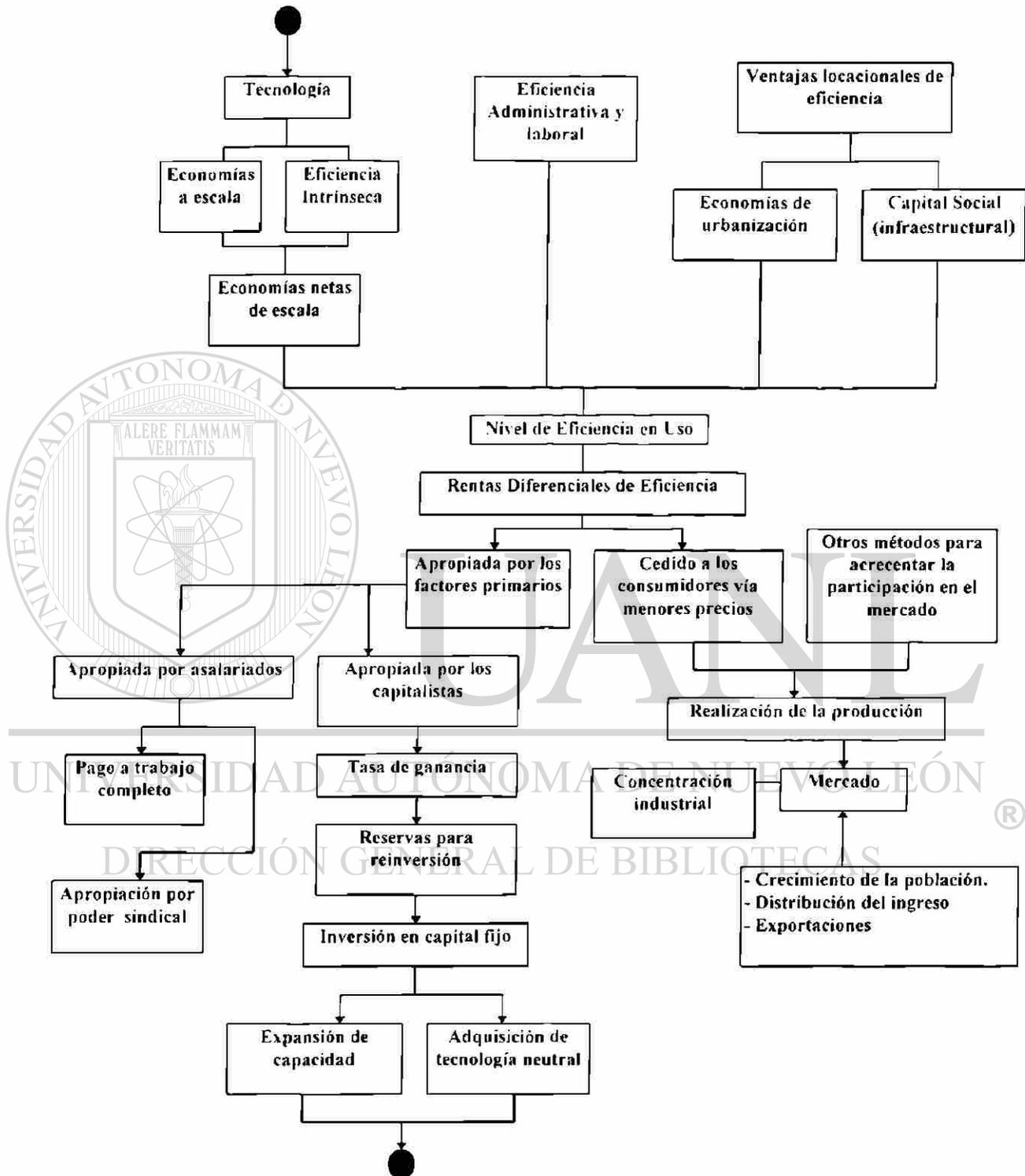
HUMANÍSTICA: “La productividad es causa; pero sobre todo es una consecuencia de decisiones de quienes tienen la capacidad y el poder de tomarlas”.

Además la Dirección aporta su propia definición: “Productividad es la capacidad de la sociedad para utilizar en forma racional y óptima los recursos de que dispone”: humanos, naturales, financieros, científicos y tecnológicos retribuyendo equitativamente a los factores que intervienen en la generación de la producción para proporcionar los bienes y servicios que satisfacen las necesidades materiales, educativas y culturales de sus integrantes, de manera que mejore cuantitativamente y cualitativamente el bienestar social y económico de dicha sociedad.

Independientemente de las bondades de cada definición posible, en esta tesis adoptamos las que utilizan los autores en lo que se basa el análisis, considerando que son más operativas y por lo tanto lo facilitarán. Antes de presentarla en el punto III.2. consideramos conveniente atender a la opinión de algunos autores de metodología que advierten sobre lo limitado del lenguaje para expresar conceptos o definiciones por dos razones: Primero; porque introduce un análisis de causa y efecto lineal, donde el efecto no influye en la causa, eliminando así la posibilidad de un análisis dinámico que en el caso de la productividad es necesario; segundo porque introduce interpretación de la realidad, y en el caso de este estudio deseamos que esa interpretación (que es imposible de eliminar) sea consistente con el resto de la tesis. Por estas razones iniciamos este apartado con una gráfica, la número 1, que nos proporciona una definición de la productividad,³ la cual modificaremos de acuerdo a los requerimientos de la tesis. Respecto al mercado de trabajo las dificultades para definirlo son las mismas que las de productividad nos sujetaremos en este caso a una definición operativa “Las teorías del

³ Hernández, Laos Enrique. La Productividad y el Desarrollo Industrial en México. Artículo publicado en la Revista Management Today en Español. Junio 1986.

Gráfica Número 1
Factores Determinantes de la Eficiencia Industrial



Fuente: Hernández, Laos Enrique. La Productividad y el Desarrollo Industrial en México
 Fondo de Cultura Económica. México 1985.

mercado de trabajo son explicaciones de como se determinan los salarios y como se asignan los trabajadores a los distintos empleos. Proporcionan una explicación de porque unos grupos de trabajadores, tales como los calificados (técnicos, por ejemplo) obtienen mayores ingresos que otros grupos, tales como los no calificados. Ellas proporcionan las bases para comprender los problemas de ese mercado como: discriminación, pobreza y desempleo.⁴

Cabe una aclaración, lo que nos interesa del mercado de trabajo es su característica de parte componente fundamental del sistema económico, a través del cual repercute a otros sectores económicos, como el empresarial y las familias, las modificaciones que en él ocurren y al mismo tiempo es afectado por lo que sucede en esos sectores; para introducir a la tesis ese esquema adjuntamos la gráfica número 2.⁵

En la tesis se realiza un esfuerzo para definir cada componente de éstas gráficas, exceptuando los que consideramos muy obvios en el análisis de la productividad.

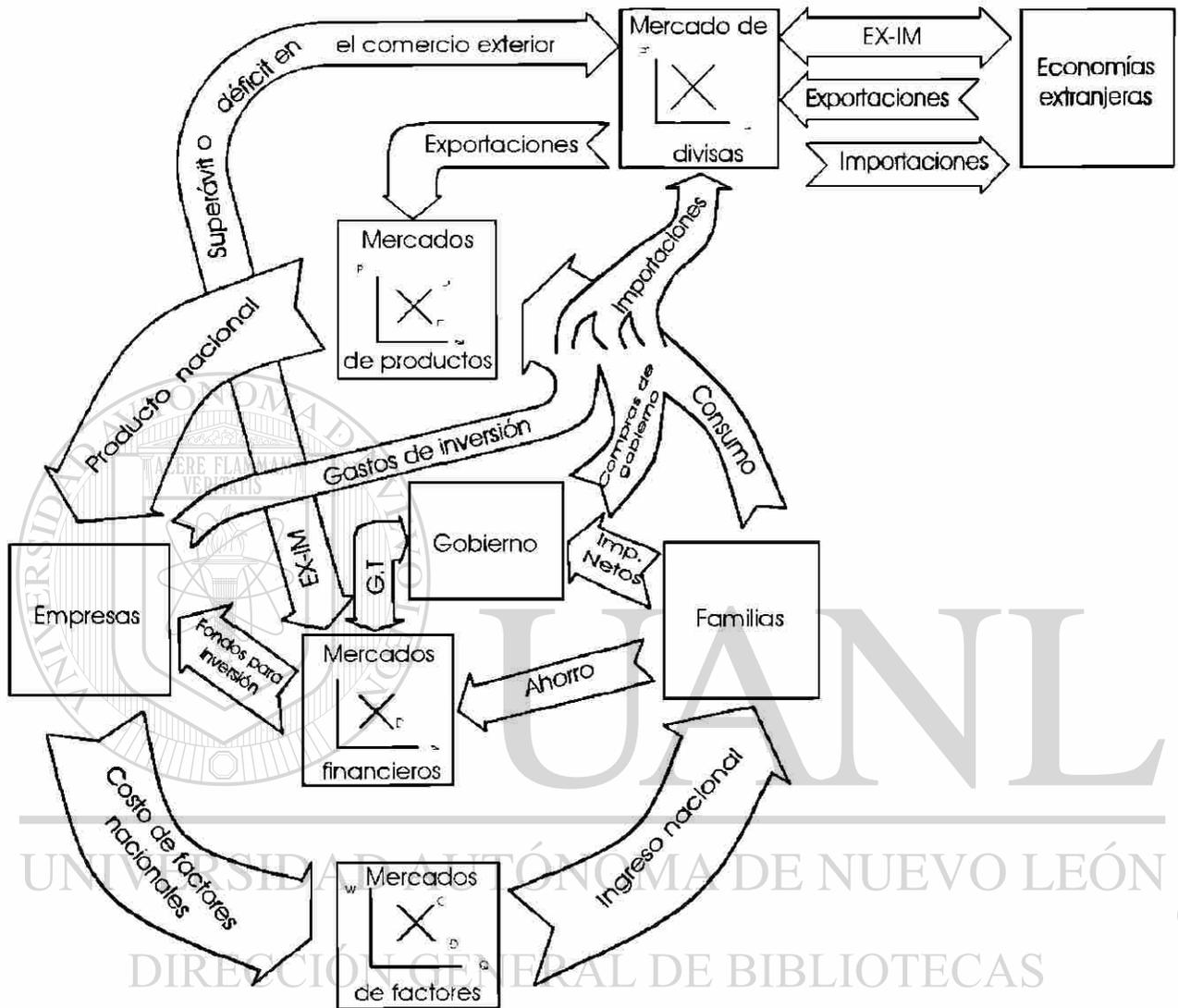
III.2 Definiciones de Productividad.

En la literatura económica se reconocen tres conceptos de productividad: La asignativa, la técnica y la dinámica,⁶ se puede observar que las definiciones anotadas se asocian más con algunas de estos conceptos, el más importante es el primero cuya satisfacción requiere “La mejor combinación de bienes” producidos con “La mejor combinación de factores” para que quede más claro señalaremos algunos casos en los que no se da:

⁴ R. Mc. Nabb. *Labor Market Theories and Education*
Artículo Publicado.

⁵ Wonnacott, Paul and Ronald Wonnacott. *Economía*
Mc. Grow Hill. España 1987. (Gráfica adaptada
por el profesor Adolfo García Robles) FACPYA. UANL.
IBID.

Gráfica Número 2 Flujo Económico



NOMENCLATURA

p/dl = Precio en dólares.
 O = Oferta.
 D = Demanda.
 Q = Cantidad en unidades físicas
 como kilos, número de bienes.
 Imp = Impuestos

EX = Exportaciones
 IM = Importaciones
 P = Precio por unidad
 G = Gasto del gobierno
 T = Ingreso del gobierno
 r = Tasa de rendimiento o interés
 W = Salario

producir bienes que la sociedad no desea con la mejor técnica y al menor costo posible no nos lleva a la eficiencia asignativa, como tampoco nos lleva producir los bienes deseados por la sociedad con el despilfarro en el uso de recursos económicos. Este concepto de eficiencia asignativa procede de la Teoría Neoclásica y será muy utilizado en la explicación de los determinantes de la productividad.

El segundo concepto, La eficiencia Técnica, se logra cuando la empresa o unidad productiva trabaja al costo mínimo aunque aquí también cabe un comentario, a esta eficiencia debería de llamársele económica para dejar el concepto de técnica para referirnos al máximo producto físico obtenido con el mínimo insumo físico. un ejemplo permitirá aclarar la diferencia, hay máquinas que aprovechan mejor la energía que otras, como las diesel en comparación con las de gasolina. las turbo en comparación con las no turbo. así pueden arrastrar una tonelada un kilometro o alcanzar mayores velocidades con menor consumo de unidades de energía, es decir son más eficientes técnicamente. Por otra parte hay empresas y consumidores que por sus necesidades y por razones de costo utilizan las máquinas menos eficientes técnicamente como la de gasolina, la no turbo y de esta manera consiguen su eficiencia económica, es decir satisfacer sus necesidad al menor costo posible, aunque no sean eficientes técnicamente. Estos conceptos de productividad técnica y económica son los más usuales en la literatura del tema y de más amplia aplicación.

El tercer concepto es la eficiencia dinámica, que en teoría se consigue cuando la empresa realiza a través del tiempo cambios oportunos en su técnica y organización, para lograr mantener su producción siempre al costo mínimo. por ejemplo en la industria del calzado anteriormente se cosían las partes de piel y vaqueta. ahora con el desarrollo de la industria química y los pegamentos, el costo mínimo se puede lograr pegando las partes y en teoría ahora el costo mínimo en términos reales es menor que el de hace años,

entonces las empresas zapateras que adopten en el momento oportuno las nuevas técnicas de producción, pegar en lugar de coser serán eficientes desde el punto de vista dinámico.

Desde el punto de vista de la teoría de sistemas no hay diferencia entre eficiencia técnica y dinámica, esta última depende del desarrollo tecnológico y produce en el corto plazo efectos favorables, mientras la nueva técnica productiva es asimilada por las empresas a través de la inversión (eficiencia técnica) pero al mismo tiempo produce efectos desfavorables: contaminación, adaptaciones, demoras en su adopción, nuevos inventos que conducen a la necesidad de cambiarla.

Volviendo al análisis Neoclásico, es decir el que distingue entre la eficiencia técnica y dinámica, desde el punto de vista profesional y científico se debe de adoptar una nueva tecnología cuando esté disponible, desde el punto de vista económico, cuando produzca un menor costo. si por alguna razón como un bajo volumen de ventas, la calidad de los insumos necesarios, o las regalías por utilizar la tecnología más moderna, los costos se elevan al cambiar la técnica de producción no habría eficiencia dinámica si se lleva a cabo el cambio, aún y cuando se logre la eficiencia técnica.

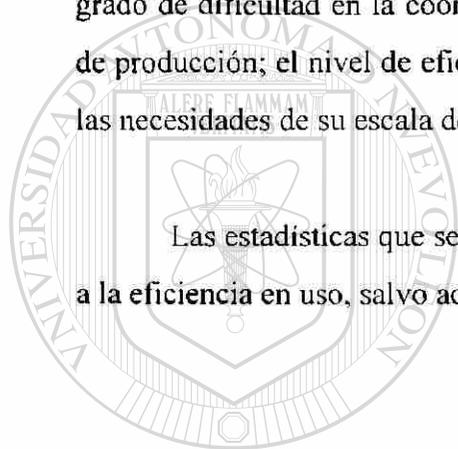
Debido a que hay una relación entre las nuevas tecnologías de producción en masa y el tamaño de la empresa este concepto de eficiencia dinámica está relacionado con la escala de planta que conducen a menores costos por unidad. Por lo que frecuentemente se le reconoce por el nombre de economías a escala, se profundizará en su análisis cuando se consideren los factores de los que dependen.

Cuando se intentan medir estos tres conceptos teóricos para una industria o una empresa se detecta que dependen de muchos factores imposibles de aislar para

cuantificar su contribución, por eso la mayor parte de las cuantificaciones sobre todo las que se basan en la relación entre el valor de los productos y el valor de los insumos constituyen medidas de “eficiencia en uso,”⁷ es decir medidas de la productividad conjunta de todos los factores que contribuyen a la producción y de los tres conceptos, así la “eficiencia en uso” constituye un cuarto concepto de eficiencia a manejar en esta tesis.

Por último señalaremos un quinto concepto de eficiencia, la intrínseca que parte del hecho de que la tecnología determina además de la capacidad máxima de producción, el grado de dificultad en la coordinación de las labores productivas asociadas a esa escala de producción; el nivel de eficiencia en uso que debe alcanzar la empresa para satisfacer las necesidades de su escala de planta es lo que se llama “Eficiencia Intrínseca.”⁸

Las estadísticas que se presentan en los siguientes capítulos de la tesis, se refieren a la eficiencia en uso, salvo aclaración de lo contrario.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

⁷ OPCIT Hernandez. Laos.

⁸ IBID.

IV. FACTORES DE LOS QUE DEPENDE LA PRODUCTIVIDAD.

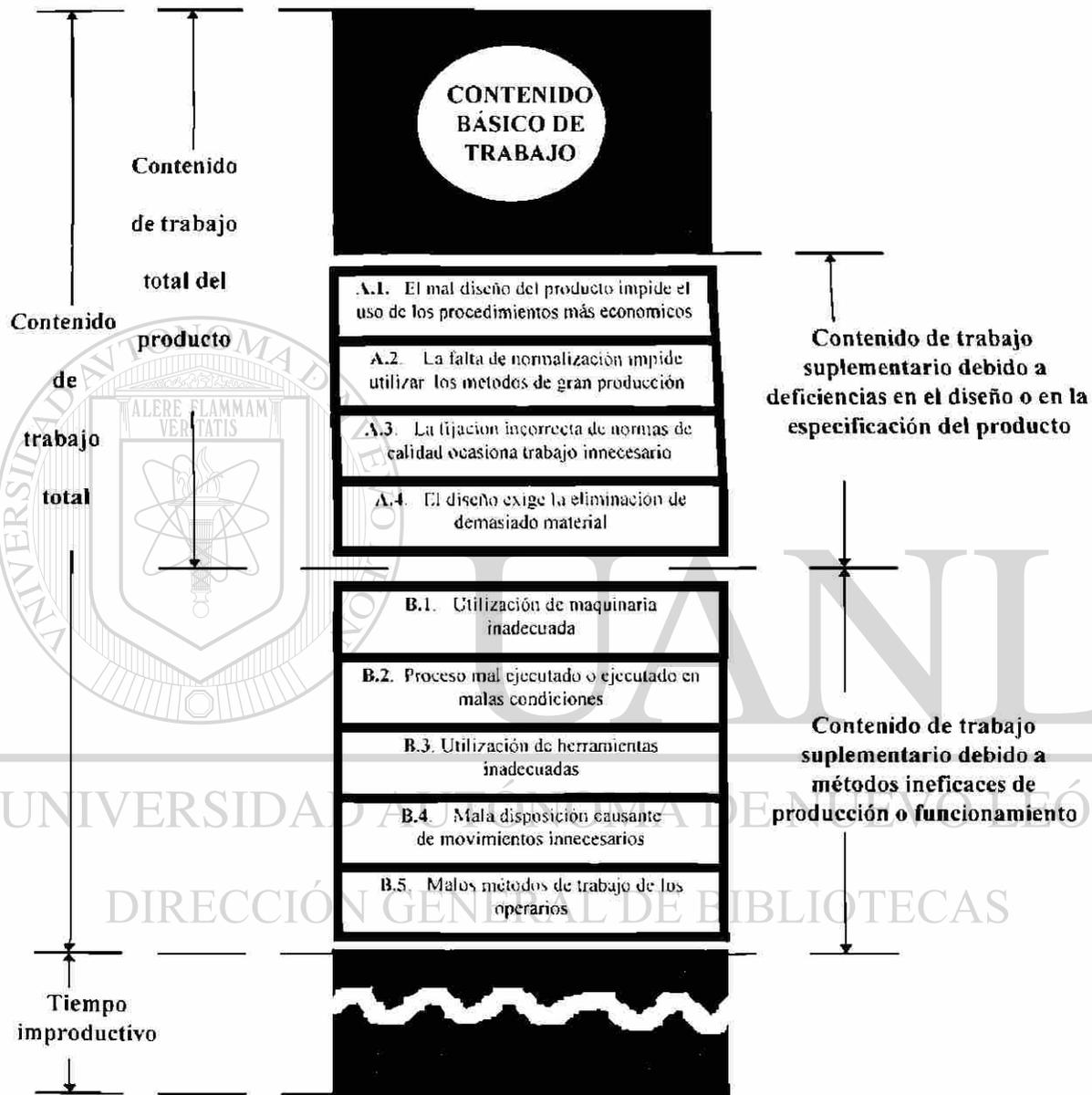
La productividad depende de muchas variables, en los gráficos números uno y tres se pueden observar algunas de estas variables. A través del tiempo se le ha dado mayor importancia a algunas de ellas, por ejemplo al cambio tecnológico, la educación, la infraestructura, la administración etc. Pero en la gran mayoría de los casos no se ha profundizado lo suficiente para encontrar las causas fundamentales, a continuación anotaremos algunas que consideramos son fundamentales.

IV.1 Factor: incentivo de la empresa para la Productividad.

En la definición humanística se señala: La productividad es causa: pero sobre todo es una consecuencia de las decisiones de quienes tienen capacidad y el poder para tomarlas. Por otra parte nos llama la atención que se habla mucho de productividad pero en realidad se hace poco para incrementarla, consideramos, como otros autores lo han hecho, que el objetivo fundamental del empresario es incrementar la utilidad contable que le proporciona su empresa y que mientras la productividad no contribuya a este objetivo el empresario no estará motivado para incrementarla, al contrario puede evitar que aumente: para explicarlo.

Gráfica Número 3.

Contenido de Trabajo debido al producto y al proceso



Fuente: Organización Internacional del Trabajo. Introducción al Estudio del Trabajo
Decimocuarta Edición. Ginebra Suiza. Septiembre de 1971.

basta ponerle atención al dicho con el que tratan en México de cambiar la conducta del trabajador "En Japón los obreros hacen huelga trabajando más" tal vez lo que tratan de decir es que para el empresario Japonés es un problema que aumente la producción (por productividad) más de lo previsto, posiblemente porque el tipo de competencia de los mercados a los que acude hace que el precio disminuya más que lo que disminuyen los costos al haber exceso de producción, entonces los ingresos disminuirán más que los costos y la utilidad contable terminará disminuyendo si aumenta la productividad, lo que no es aceptable para él.

Aunque parezca contradictorio con lo que promueve el Gobierno y los propios empresarios, si aceptamos tentativamente que no todos ellos buscan incrementar la productividad de su empresa, entonces el análisis se dirigirá a detectar ¿quienes si lo desean y porqué los otros no lo desean?, para explicarlo un punto de partida es considerar como variable fundamental el tipo de competencia del mercado al que acude la empresa con sus productos, en teoría en cada tipo los empresarios pueden competir de dos maneras: a través del precio del producto y a través de la calidad y los servicios que lo acompañan, a esta última se le conoce como "competencia ajena al precio".

Ahora con el Tratado de Libre Comercio está muy de moda promover la "productividad a través de la competencia", sin embargo en la práctica hay que interpretar correctamente este último concepto. La competencia ajena al precio no la desea el empresario, prueba de ello son: primero, los enormes gastos en publicidad para lograr la preferencia del consumidor por su marca y segundo el atraso legislativo en la reglamentación y en el control de la calidad del producto por fuentes externas a la empresa. En nuestro País existe desde hace mucho tiempo la Dirección General de Normas y Marcas de la Secretaría de Comercio, pero con la excepción de muy pocos productos (prácticamente los nocivos a la salud) no ejerce influencia en el control de la calidad. por ejemplo. recientemente se comenzó a señalar en el

envase del producto la fecha de caducidad, pero pocos especifican que se refiere a esto, quedando al criterio del consumidor si el producto está aún en buenas condiciones. Por otra parte los comercios no se preocupan por retirar los ya vencidos, por el contrario, aplazan el abasto, por lo que muchos consumidores no tienen otra alternativa que comprar productos de mala calidad.

La competencia ajena al precio no es productividad, es eficacia (la eficiencia asignativa incluye la eficacia pero sólo en el sentido del producto deseado por la sociedad), es decir la empresa establece en sus objetivos el tipo y características de calidad del producto que desea ofrecer en cada segmento del mercado, por eso, paradójicamente, ahora que hablamos más de mejorar la calidad obtenemos productos de menor calidad, porque México como país es un segmento de mercado para las empresas transnacionales que requiere productos de menor calidad que los que requiere el mercado Norteamericano, si hay marcas transnacionales en México, pero si usted compara un pantalón o un bote de shampoo (o cualquier otro producto) comprado en una tienda establecida y de prestigio de nuestro País, con uno de la misma marca comprado en el extranjero detectará la diferencia. Para que esta diferencia se debiera a la productividad

tendríamos que caer en el absurdo de pensar que las filiales ofrecen productos de menor calidad porque no pueden ser tan productivas como la planta matriz.

La competencia a través del precio influye en la productividad mediante la formación de una utilidad extra para el empresario (rentas diferenciales, gráfica 1). En México, prácticamente desde 1940, cuando el Gobierno empezó a promover la industrialización, se ha aplicado una Política de Precios Rregulados a través de los precios topes, de garantía y el salario mínimo que controla el Gobierno y de promover con empresarios y sindicatos que los demás precios y rentas se fijen en relación de magnitud constante con éstos. Un ejemplo notable de esta política fue el control del tipo

de cambio, por 23 años que se mantuvo en \$12.50 por un dólar, el tipo de cambio es uno de los precios más importantes en nuestro País ya que tendemos a la dolarización.

Está por investigarse si ya no se aplica la política de precios regulados o sólo cambió de forma, pues se observa que ahora hay más control sobre los salarios mínimos y sus incrementos y tienen más influencia en los cambios de los demás precios y salarios, además siguen aplicándose los precios topes a algunos productos; la tesis sostiene que la Política de Precios Regulados incrementó la productividad en las grandes empresas establecidas en México, aunque disminuyó la productividad social.

Para elucubrar al respecto se analizan los cuatro modelos en los que, desde el punto de vista del productor se engloban todos los tipos de competencia a través del precio, presentamos los cuatro porque a parte de que pueden existir empresas en cada uno, es conveniente que se disponga de una idea de los requisitos para aumentar la productividad en cada tipo.

En la competencia perfecta, cuya característica esencial es que ningún productor individual puede influir en el precio del mercado del producto que vende. sí cumple con la eficiencia asignativa, pues, además de elaborar los bienes que la sociedad desea, lo hace en la cantidad que requiere, lo que se asegura con la flexibilidad del precio, además cumple con la eficiencia técnica, lo que se garantiza con la libertad para que los productores entren y salgan del mercado, no cumple con la dinámica porque el productor no tiene incentivos para la investigación y el desarrollo del producto⁹.

El monopolio en cualquiera de sus tipos, natural como las grandes empresas públicas, colusivo como la Bolsa Mexicana de Valores y otras empresas constituidas por todas las que pertenecen a un ramo industrial, y el legal como Correos Mexicanos, no

⁹ Wonnacott OPCIT Pagina 32 Capitulo 24 Tercera Edición.

cumple con la eficiencia asignativa porque no fija el precio de tal forma que la sociedad obtenga la cantidad que desea del producto¹⁰ y hay serias dudas de que cumpla con los otros dos tipos, pues por lo general sus objetivos se dirigen a satisfacer las necesidades de la fuente de poder que lo mantiene como monopolio más que tratar de satisfacer las necesidades de sus consumidores y empleados, a esto es lo que algunos autores llaman monopolio burocrático.¹¹

La teoría del oligopolio no permite generalizar respecto a la productividad, por eso nos referiremos a dos tipos de monopolio, uno donde el Gobierno determina el precio de venta del producto y el otro donde el productor en teoría puede cambiar el precio de su producto pero en la práctica no puede hacerlo o no le conviene.

El oligopolio de precio regulado puede ser puro si está compuesto por pocas empresas en relación al tamaño del mercado y su producto es diferenciado, y no puro si está compuesto por muchas empresas de diferente tamaño, donde unas pocas controlan el mercado y su producto es homogéneo, ejemplos del primero son la cerveza y los cigarrillos y del segundo la herrería de aluminio, la producción de vidrio.

En el caso del oligopolio puro con precio regulado la empresa no tiene incentivos para aumentar la productividad económica, pues los incrementos en el precio dependen de el aumento en los costos, por lo tanto, dado un margen de utilidad constante, mayores costos significan mayores utilidades; así encontramos oligopolistas que les proporcionan carro de modelo reciente a cada uno de sus ejecutivos, gastan mucho en publicidad y representación, etc., pues para ellos, esto significa que les autoricen precios de venta más altos en un mercado cautivo o que les conceda el Gobierno mayores subsidios, lo que les

¹⁰ Wonnacott Pagina 32 Capitulo 25 Tercera Edición.

¹¹ Szekely, OPCIT Pagina 21

permite obtener mayores ingresos y al mismo tiempo mejorar su imagen con sus empleados y con otros oligopolios que le pueden ayudar a evitar la competencia.

La falta de incentivos del oligopolio puro puede estar apoyada por la sociedad anónima; tipo de constitución de empresas donde la propiedad y el control están separados y el grupo de accionistas que tiene el control administrativo de la empresa le interesa tener buena imagen con sus empleados, proveedores y Gobierno, por lo que no puede aplicar criterios de productividad que estén en contra de su imagen.

En el oligopolio no puro de precio regulado, si el Gobierno determina el precio de venta del producto en el mercado por el costo de las empresas pequeñas y por lo tanto menos eficientes para evitar que quiebren y salgan del mercado; entonces las empresas grandes tendrán un incentivo para aumentar su productividad si pueden apropiarse la renta diferencial que produce. Es decir si pueden por ejemplo eludir el impuesto sobre la renta a las utilidades de las empresas sociedad anónima. En el oligopolio puro o no puro cuyo precio no esta regulado, los estímulos a la productividad dependen de la renta diferencial que generan y la posibilidad que tiene el empresario de apropiársela.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

IV.2 Factores según los Neoclásicos

Según la teoría Neoclásica la empresa contratará a cada trabajador que logre obtener un producto marginal (incremento en la producción por hora trabajada) cuyo valor en el mercado sea superior al salario que se le paga. Lo importante aquí es que el salario del trabajador se determina por la oferta y la demanda y es el mismo para todos independientemente de su productividad. Si a cada trabajador se le pagara de acuerdo al valor de su producto marginal la empresa no tendría incentivos para contratarlo, aclarámoslo con un ejemplo:

Si una empresa cuenta con un edificio cuyo tamaño en metros cuadrados es fijo y con un número fijo de máquinas; además su producto se vende en un mercado en competencia perfecta y no es tan grande para influir en el salario de mercado, es decir el salario es para ella un valor constante determinado por factores externos; bajo estas condiciones la empresa determina, ¿cuántos trabajadores contratará? aplicando el criterio de ocupar hasta que el valor del producto marginal físico del último trabajador contratado sea igual al salario de mercado, los datos hipotéticos para cinco trabajadores son los siguientes¹²: En este ejemplo la empresa contratará 4 trabajadores por día.

Trabajadores por día	Producto total (UND)	Producto marginal (UND)	Precio por UND de producto \$	Valor del producto marginal \$	Salario diario por trabajador \$	Utilidad por trabajador
0	0	-	20	0	60	0
1	5	5	20	100	60	40
2	12	7	20	140	60	80
3	18	6	20	120	60	60
4	21	3	20	60	60	0
5	23	2	20	40	60	-20

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Interpretando a los Neoclásicos, la empresa está motivada a contratar cuatro trabajadores porque eso le deja una utilidad total de \$180, no contratará cinco porque su utilidad total disminuiría a \$160, y si a cada trabajador tuviera que pagarle su producto marginal al primero \$100, al segundo \$ 140 y al tercero \$120y así sucesivamente no contrataría ninguno, pues no obtendría utilidad al hacerlo.

Utilizando la teoría de los Neoclásicos podemos observar que sucede: a) con el incremento de la productividad de un sólo trabajador. b) con un avance tecnológico.

¹² Wonnacott OPCIT Pagina 32 Capítulo 23.

Si el primer trabajador incrementara su productividad marginal física de cinco a seis unidades y la productividad de los demás trabajadores siguiera constante, el valor del producto marginal del primer trabajador aumentaría de \$100 a \$ 120 pero la empresa seguiría contratando cuatro trabajadores y si puede vender 22 unidades en lugar de 21 sin disminuir su precio de mercado, obtendrá un incremento en su utilidad de \$20, por otra parte, si vender esta unidad extra implica disminuir el precio del mercado para el producto, el empresario tendrá dos opciones, dejar la unidad extra en el almacén o disminuir el número de trabajadores. El primer trabajador no obtendría una remuneración mayor porque el salario diario es fijo y fuera del alcance de la empresa, si ésta desea darle un premio (no un mayor salario) esto depende de su voluntad y no de un mecanismo económico, y estaría en contra de los principios económicos de los Neoclásicos que se señalan al empresario como un ser racional que busca maximizar las utilidades de su empresa.

El avance tecnológico desde el punto de vista teórico de los Neoclásicos conduciría al incremento en los empleos como se observa en el siguiente cuadro:

Trabajadores por día	Producto total (UND)	Producto marginal (UND)	Precio por unidad de producto \$	Valor del producto marginal \$	Salario diario por trabajador \$	Utilidad por trabajado
0	0	-	20	0	60	0
1	6	6	20	120	60	60
2	14	8	20	160	60	100
3	21	7	20	140	60	80
4	25	4	20	80	60	20
5	28	3	20	60	60	0

El avance tecnológico, de cualquier forma que se dé, por nuevas máquinas, por una mejor división del trabajo, por una mejor administración, por economías a escala, etc. conduciría bajo estos supuestos de los Neoclásicos a un incremento en el empleo de cuatro a cinco trabajadores, siempre y cuando la empresa pueda vender el incremento de su producción sin disminuir su precio de mercado, como puede observarse al comparar los dos cuadros anteriores.

A finales del Siglo pasado el avance tecnológico condujo al desempleo a nivel social, a la transformación de competencia perfecta a oligopolio y monopolio y a la formación de sindicatos; sería inconcebible la idea de que el avance tecnológico es nocivo, lo que se desea es llamar la atención sobre lo que se conoce como eficiencia intrínseca, es decir, el aumento en la productividad a través del avance tecnológico requiere llenar algunas condiciones.

Las bases de la Teoría Neoclásica son: la diferencia entre el salario y el valor de la productividad del trabajador y, el concepto de rendimientos decrecientes que señala que a medida que se incrementa la cantidad de un factor variable, como el número de trabajadores, con un factor fijo, como el número de máquinas, el producto extra obtenido por cada trabajador es menor. Parte de los supuestos: el salario es el mismo para todos los trabajadores y la productividad es diferente entre ellos. (no considera diferentes grupos de trabajadores de acuerdo a su calificación)

De esta manera la teoría de la productividad de los Neoclásicos proporcionan una explicación de la demanda de trabajo, donde mayor productividad significa mayor demanda. Es una teoría estática, supone que la cantidad de capital está fija y la productividad depende del número de trabajadores o en otras palabras de la cantidad de capital que cada trabajador tiene para trabajar llamada, relación capital-trabajo.

Para aumentar la productividad habría que aumentar la cantidad de capital mediante la inversión y el ahorro o disminuir el número de trabajadores o ambas cosas. Y siguiendo esta línea de análisis los factores que fomentan la inversión también incrementarán la productividad.

Esta teoría está enfocada a la empresa, sus seguidores consideraron que a nivel de toda la sociedad la productividad podría aumentar a través de la educación, a lo que se le llamó teoría del Capital Humano y de una mejor asignación de los trabajadores entre los distintos puestos de trabajo de acuerdo a sus habilidades y conocimientos. El desempleo podría solucionarse con más educación e información a los trabajadores sobre el mercado de trabajo.

Aunque hay muchas críticas a la teoría Neoclásica hay que reconocer que sus conclusiones aún tienen adeptos, y que muchos profesionistas y empleados consideran que la solución a la baja productividad es despedir trabajadores e invertir en activos fijos.

Una de las críticas a la teoría de los Neoclásicos la hacen las Nuevas Escuelas de la Economía orientadas a la oferta agregada¹³, ellos señalan: de acuerdo a los Neoclásicos en depresión la productividad debe aumentar porque las empresas despiden trabajadores (y el capital es el mismo) y en la recuperación debe disminuir porque las empresas contratan más rápido trabajadores que lo que aumenta su capital. Sin embargo los datos estadísticos muestran que la productividad varía con el ciclo económico, disminuye durante las depresiones y aumenta en la recuperación.

¹³ Dornbusch Rudiger and Stanley Fisher. Macroeconomía
McGraw Hill. Capítulo 13

Otra de las críticas es su incapacidad para explicar porque persiste el desempleo y porque hay grupos de trabajadores con bajos salarios, si la educación y la información se han extendido llegando prácticamente a todos los grupos sociales.

IV. 3 Factores según la teoría de Sistemas

El análisis de los Neoclásicos se basa en la función de producción para la empresa en donde la producción depende de tres factores, el trabajo, el capital y la tecnología, ésta última la consideran constante, así establecen una relación lineal (en un sólo sentido) entre el cociente capital-trabajo y la producción.

En la teoría de sistemas (o a la que hemos dado ese nombre) la relación es en dos sentidos, la producción depende del cociente capital/trabajo y éste del nivel de producción (economías a escala).

Las economías a escala son un concepto económico que se pretende explicar con conceptos técnicos o de ingeniería; por lo que estableceremos su distinción con las técnicas de producción masiva o producción en masa, que sí son un concepto de la ingeniería. Economías a escala significa, que dadas todas las variables como constantes excepto el tamaño de la empresa, a medida que aumenta la producción el costo por unidad de producto disminuye, así las economías a escala son un concepto de costo no de producción.

El costo por unidad puede disminuir por dos razones, un menor costo total para una misma cantidad de producto o bien con un mismo costo total obtener más producto. Las economías a escala dependen de los siguientes factores económicos:¹⁴ La especialización del factor trabajo, la mejor utilización de las funciones de dirección, una

¹⁴ Wonnacott OPCIT Pagina 32 Capítulo 3.

mayor especialización de las mismas, los ingresos por la venta de productos derivados y el equipo de producción más eficiente.

Por otra parte la producción en masa tiene que ver con los nuevos desarrollos tecnológicos y la simplificación y sistematización de operaciones productivas, factores totalmente diferentes de los que determinan las economías a escala.

Anteriormente habíamos señalado que la productividad dependía de la relación capital/trabajo, los teóricos de sistemas señalan: “El crecimiento del capital depende del ahorro que, a su vez depende de la renta, y ésta a su vez depende del capital.”¹⁵

Las variables que hacen que este sistema se mueva, por lo tanto variables de la productividad son: Las tasas de ahorro de la sociedad, de crecimiento de la población y de depreciación de la existencia actual de capital, a las que les dan los nombres respectivamente de s , n y d , si la relación capital/trabajo se representa por $k=K/N$ donde K representa la existencia de capital en un momento, N el tamaño de la población; y si la producción por habitante o ingreso nacional por habitante se representa $x = Y/ N$ donde

Y es el producto interno bruto. Entonces la ecuación de la acumulación de capital es:

$$\Delta k = sx - (n+d)k$$

uno de los supuestos de la ecuación es: si todo el ahorro(sx) se interviene en adiciones brutas al capital. La relación capital/trabajo es inferior a las adiciones brutas al capital por dos razones: una es la depreciación(dk) y otra el crecimiento de la población económicamente activa que requiere capital para trabajar (nr).condiciones que se pueden representar por: $(n+d)k$.

Esto trabaja como un sistema que tiende a el equilibrio, lo cual se logra cuando la relación capital-trabajo crece a la misma tasa de la población, por consiguiente:

¹⁵ Dornbusch OPCIT Pagina 47 Capítulo 19.

Primero: Si $sx_0 > (n+d_0)k$ entonces Δk tiende a aumentar (donde x_0 es el PIB de este periodo)

Segundo: El próximo período o momento en el tiempo este aumento que sufrió la relación capital-trabajo en el primer punto hace necesaria mayor inversión bruta para cubrir la depreciación por lo tanto si sx_0 es constante, porque hay retardo para que el aumento en k se transforme en un aumento en x , entonces la discrepancia entre sx_0 y $(n+d)k$ se hace menor y Δk crece más lentamente.

Tercero: En el crecimiento la diferencia será cada vez menor hasta que $\Delta k = n$ en otras palabras se llegue al punto de equilibrio.

Cuarto: Si inicialmente hubiéramos partido de $sx_0 < (n+d_0)k$ entonces Δk hubiera disminuido, haciendo que “ d ” disminuyera hasta lograr el equilibrio $sx_0 = (n+d)k$.

El modelo en realidad señala que pasa con la relación capital/trabajo no con la productividad, tal vez parte del supuesto de que cambian en el mismo sentido, es decir si aumenta la relación también aumenta la productividad, aunque quedan grandes lagunas sobre la forma exacta como lo hacen porque por ejemplo si hay economías a escala entonces la productividad crecerá más rápido que la relación .

El crecimiento de la productividad a mayor o menor tasa se debería al cambio en el punto de equilibrio de la relación capital/trabajo a través del tiempo, lo que se logra con demora, pues al principio Δk aumenta por un mayor ahorro pero no aumenta x lo que significa que con más insumos obtenemos el mismo producto, es decir disminuyó la productividad, sólo hasta que se alcanza el nuevo equilibrio x habrá aumentado más que Δk y por lo tanto habrá aumentado la productividad.

Esta teoría a la que hemos llamado de sistema sería igual a la Neoclásica, si atendiéramos sólo a sus recomendaciones para aumentar a través del tiempo la relación

capital/trabajo: 1) El desarrollo tecnológico, 2) Aprovechar las economías a escala, 3) Disminuir la tasa de crecimiento de la población, 4) Mejorar la calidad de capital humano del País, 5) Aumentar la tasa de ahorro. Lo importante es que la teoría señala que hay una relación entre estos factores y el crecimiento de la renta nacional que en países subdesarrollados forma un círculo vicioso y que para romperlo requiere de apalancamiento de la inversión extranjera. Así, al final de cuentas, el incremento en la productividad se hace depender de los estímulos a la inversión extranjera que se analizaran en el capítulo de la Política Económica y la Productividad en México.

Los autores de la teoría no insisten en el análisis de los factores compensadores, por el contrario se dirigen a señalar las ventajas de la inversión extranjera, pero la tesis considera que, en el nuevo sistema que se establece entre la relación capital/trabajo y la inversión y que crece como bola de nieve por las economías a escala también hay factores compensadores, sobre todo si se enfoca la productividad para toda la sociedad éstos son: la disponibilidad de recursos y la contaminación, no se mencionó la falta de incentivos de los empresarios por que en esta teoría se supone que queda subsanada por la entrada de inversión extranjera.

Hay diferentes opiniones al respecto de la contaminación por lo que las anotamos enseguida, una de ellas conocida como la de los Ecologistas, o Visión Tecnocrática,¹⁶ que considera que la tecnología así como la origino puede solucionarla, desde este punto de vista la productividad no tiene límites; la otra opinión conocida como los Ambientalistas señala que la única manera de evitar o disminuir la contaminación es cambiando de modelo de desarrollo económico, aplicando uno que no se base en la industrialización.

¹⁶ Reyes, Fransisco Javier. El Reto de la Educación en la Problemática Ambiental. Conferencia ofrecida en Monterrey Nuevo León el 17 de Octubre 1992. Auspiciada por la Universidad Mexicana del Noreste.

Bajo esta teoría habría límites importantes al incremento de la productividad, pues la reorientación de la industrialización y la tecnología a otras actividades también contamina y es lo que se desea impedir.

Hasta el momento no contamos con información suficiente para hablar de cual opinión se ajusta más a la realidad y qué se espera en el futuro, los planteamientos aquí anotados nos hacen pensar que la productividad sí tiene límites y estos están en función de la contaminación. Para la empresa individual, los límites para la productividad son los impedimentos para crecer que imponen los modelos de competencia en el mercado.

“La especialización y la división del trabajo acrecientan la capacidad productiva del hombre, siempre y cuando se acelere la velocidad de las operaciones por unidad de tiempo. Mayores velocidades de operación impone, necesariamente más grandes volúmenes de producción por unidad de tiempo. Por ello, especialización y escalas crecientes de producción son, en general fenómenos complementarios.”¹⁷

La escala de planta y el tipo de competencia en el mercado del producto están asociados, en el oligopolio de productos diferenciados las nuevas empresas que ingresan al mercado, lo hacen a una escala de planta bastante grande (ésta es precisamente una de las barreras que imponen los oligopolistas para proteger su mercado). En el oligopolio de productos no diferenciados. Las micro y pequeñas empresas pueden llegar a ser empresas medianas pero muy difícilmente podrán ser grandes, la razón es que cuando las empresas oligopolistas consideran que las que están creciendo ya son una competencia efectiva que amenaza su participación en el mercado, prefieren comprarlas, asociarse con ellas o si el dueño está renuente quebrarlas, a esto se le conoce con el nombre de competencia desleal.

¹⁷ Hernández Laos OPCIT Pagina 30

Las grandes empresas oligopolistas también pueden crecer, pero si su capital es de origen Mexicano no están exentas de la competencia desleal, aún los grupos industriales más poderosos de México han tenido que aceptar la coinversión con los extranjeros, han vendido algunas de sus empresas importantes y otras las han dejado quebrar.

Los comercios y empresas de servicio tienen mayores facilidades para crecer, sin embargo, su crecimiento es en forma de más sucursales por lo que la reducción en sus costos se debe más a razones tecnológicas y la división del trabajo que a las economías a escala.

Los monopolios, la mayoría públicos, controlan empresas de la llamada industria pesada, como la generación de energía eléctrica y los ferrocarriles, su crecimiento y cambio tecnológico está determinado por la política de Gobierno y es poco probable que ésta se oriente por la productividad.

IV.4 Factores según las teorías Administrativas

El tercer factor importante que influye en la productividad de la empresa es su administración, en la actualidad es uno de los más discutidos y donde ha habido más aportaciones teóricas.

Hay muchas teorías al respecto de la administración pero a grosso modo se pueden dividir en dos grandes grupos: uno comprende las basadas en la división del trabajo y la simplificación de operaciones, otro las que se basan en la motivación del trabajador a través de su participación activa en la modificación y toma de decisiones dentro de la parte del proceso productivo en la que desempeña su trabajo.

Para algunos autores la administración es capaz de lograr incrementos substanciales de la productividad, independientemente de la tecnología y la escala de planta, para otros la administración esta condicionada por la tecnología (eficiencia intrínseca).

“Se supone que la tecnología determina, simultáneamente, dos parámetros para cada establecimiento manufacturero; La capacidad máxima de producción, y el grado de dificultad en la coordinación de las labores productivas asociadas a esa escala de producción, al cual le hemos dado el nombre de eficiencia intrínseca”. “Es improbable que, por sí mismas (se refiere a las respuestas a los problemas logísticos o administración) Estas respuestas eleven la eficiencia de una planta más allá de la dictada por la escala en que opera”. Bajo esta misma línea de pensamiento “Leibeinstein sugiere que la eliminación de la ineficiencia X, que impide operar en las fronteras de eficiencia técnica es un factor importante para mejorar la operación de la industria”.¹⁸

En la práctica el desarrollo de las computadoras y la robotización han avanzado tanto o más que los cambios administrativos y sería muy difícil cuantificar por separado sus efectos sobre la productividad.

Estudios que han intentado hacerlo asocian el tipo de administración con el tipo de propiedad de la empresa, analizando tres tipos: empresas nacionales, transnacionales y públicas se ha llegado a la siguiente conclusión “Los mayores niveles de eficiencia de las transnacionales (y los relativamente bajos de las empresas públicas) obedecen, más que a diferencias en la calidad” de la administración, a la utilización de tecnologías mejores, probablemente más adecuadas para operar en las condiciones de los mercados

¹⁸ Hernández Laos OPCIT Nota 3.

internos que abastecen”¹⁹. Otro autor señala “las filiales de empresas transnacionales sólo alcanzan un 61% de la productividad que alcanza la matriz,”²⁰ aunque no señala la razón pensamos que se debe a factores externos a la empresa y ajenos a su administración, pues no sería lógico pensar que es la propia empresa la que desea esta situación.

Como en el apartado anterior faltaría hablar de los límites a la productividad desde el punto de vista de la administración: en teoría no hay límite al incremento en la productividad por los avances en la administración, ahora muy de moda con los círculos de calidad, la reingeniería los equipos autodirigidos y otros, en la práctica los límites estarían dados por la necesidad de aprovechar racionalmente los incrementos de la producción en gran escala o bien el desempleo.

Desde el punto de vista de la eficiencia intrínseca los límites serían la falta de mercado para el incremento en la producción y las deseconomías a escala (o rendimientos decrecientes a escala) es decir, que a medida que crece el tamaño de la planta (unidad productiva) hay más problemas de comunicación y abastecimiento de materiales que terminan elevando el costo de producción en lugar de disminuirlo.

¹⁹ Hernández Laos. OPCIT Pagina 30

²⁰ Moreno, Moreno Prudenciano Desarrollo Económico y Acumulación de Capital en México
Editorial Trillas. México, 1982

V ESFUERZOS PARA MEDIR LA PRODUCTIVIDAD.

V.1 Introducción

Es difícil encontrar indicadores de productividad para la economía y los que hay aún son muy burdos y discontinuos, la mayoría de las publicaciones se basan en los datos del INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática) que utilizan para su cálculo las cifras del Producto Interno Bruto y como sabemos su medición correcta presenta muchos problemas.

A nivel de empresa las mediciones también presentan dificultades importantes, pues se basan en el valor real de las ventas que utiliza para su cálculo los precios actuales (o el índice de precios para deflactar) pero ambos introducen desviaciones importantes.

Tal vez por eso cuando analizamos la productividad económica encontramos diferencias difíciles o imposibles de explicar. por ejemplo en un estudio de 1992 se señala "es interesante notar que entre las empresas cuya productividad aumentó más de 20% no se haya observado una disparidad significativa en función al tamaño, pese a cierto predominio de las chicas y las grandes,"²¹ aunque también señala que las empresas entrevistadas contestaron bajo su propio concepto de productividad, los resultados como comentábamos son contrastantes con las teorías de la productividad que la asocian

²¹ Vera Ferrer. Oscar. Tendencias de la Productividad en México: La Concepción de las Empresas. Revista del Comercio Exterior, Noviembre de 1993.

directa y positivamente con la escala de planta y también con la percepción general de las dificultades por las que está pasando la pequeña empresa en México.

Por otra parte, el mismo estudio anota que “Mérida fue la ciudad con el mayor número de empresas (31.7%) que declararon haber aumentado su productividad más del 20% sobre todo en las grandes dedicadas a servicios: sólo el 5% señaló haber registrado descensos” lo que explica a través de la siguiente observación “que en Mérida los niveles previos fueron relativamente bajos” dando la idea de que el aumento en la productividad es más fácil en donde actualmente está en un nivel bajo, que donde está en un nivel alto, de nueva cuenta esto nos parece inconsistente con la teoría y consideramos que se debe a dificultades estadísticas. Para la tesis la causa es, si las estadísticas son correctas, que Mérida es una ciudad en crecimiento con un sector industrial pequeño y el aumento en la productividad económica se debe a las economías de aglomeración. no obstante el estudio continúa señalando “en Ciudad Juárez el mejor desempeño corresponde a las empresas chicas de servicios y el peor a las grandes (lo que puede explicarse por la competencia fronteriza)” desde nuestro punto de vista hay una interpretación equivocada pues en teoría la competencia debe aumentar la productividad no disminuirla, además

Cd. Juárez es frontera norte del País y está recibiendo mayor impulso de desarrollo con el crecimiento de las maquiladoras y de su población, lo que puede permitir aprovechar las economías de aglomeración; consideramos que en este caso lo que influyó en la baja productividad de las empresas grandes fue la situación de depresión de la economía Norteamericana en especial en su frontera con México.

Así las inconsistencias entre las cuantificaciones y las teorías o entre las cuantificaciones y las tendencias en otros países, nos permitirán avanzar en el análisis de la productividad por lo que el objetivo es presentar en este capítulo: primero la evolución de la productividad en Estados Unidos que en teoría influye en la de México a través de las relaciones comerciales, de las filiales de transnacionales y de las empresas

maquiladoras, en segundo lugar los comentarios y datos cuantitativos disponibles respecto a los cambios en la productividad en México; en el siguiente capítulo se presentará una estructura para el análisis de los cambios en la productividad que permita valorar los datos cuantitativos y las políticas aplicadas en nuestro País.

V.2 La Productividad en otros países

Iniciaremos este apartado con un comentario respecto a ¿Porque vienen las empresas Norteamericanas a invertir en México? un supuesto aceptable es porque tienen una ganancia relativa mayor que en su país. Otro no tan aceptable teóricamente es porque aquí tienen mayor libertad, siguiendo con el primero consideramos que la utilidad relativa es mayor, porque la productividad también es mayor, desde este punto de vista y (acorde con los supuestos de la tesis), las transferencias intersectoriales del sector de los consumidores al sector industrial se interpretan como aumentos en la productividad en las empresas así, los bajos salarios (transferencia del sector laboral) y la elusión de impuestos (transferencia del sector consumidores) compensa el avance tecnológico y las economías a escala del vecino País, incluso la posible disminución de la productividad física.

Siguiendo esta línea de razonamiento, mientras más aumenta la productividad en Estados Unidos o mientras más se requiera que aumente para volverlo competitivo en el mercado internacional de bienes y servicios, más bajará el salario real en México (dando un tipo de cambio peso-dólar) y más concesiones tendrá que dar el Gobierno Mexicano a los inversionistas extranjeros para que inviertan su capital en la actividad productiva y no en la especulación, de lo contrario: no entrará suficiente inversión extranjera o ésta se dejará a la especulación o más tendrá que aumentar la productividad física de la mano de obra Mexicana. El aumento de la productividad no es para que aumente el salario es para que no disminuya, anotamos productividad de la mano de obra porque lo que corresponde al avance tecnológico en México aumenta lentamente (siempre se ha

comentado del atraso tecnológico de nuestro País, en casi todos los estudios e investigaciones) y cuando hay avance es siempre en la aplicación de técnicas que ya fueron superadas en Estados Unidos, la respuesta a la pregunta ¿Porque vienen las empresas Norteamericanas a invertir en México? Por la libertad que tienen en nuestro País no la desarrollamos porque consideramos que con el Tratado de Libre Comercio México tendrá una legislación laboral y para la contaminación si no igual y tan estricta como la de Estados Unidos sí parecida y aceptable a nivel internacional, cuya aplicación será vigilada por ese País. En conclusión, por su impacto en la Economía Mexicana es importante conocer los resultados y proyecciones de la productividad en otros países especialmente en Estados Unidos.

En términos generales la productividad en Estados Unidos creció rápidamente en el período que siguió a la Segunda Guerra Mundial, de 1948 a 1963, disminuyó de 1973 a 1981 y se espera que aumente en los próximos años aunque a tasas menores que las observadas antes de 1973, y estos mismos cambios se pueden observar en los principales países industrializados del mundo, como lo muestran los cuadros números 1 y 2.

El estudio²² de donde tomamos los datos del cuadro 1 señala al tratar de explicar los cambios ocurridos de 1948-1973, “ningún determinante tenía por sí solo la clave del crecimiento”, ninguna estrategia sencilla como la de incrementar la inversión en planta y equipo podía mantener la esperanza de una gran aceleración del crecimiento. Refiriéndose a los cambios en la productividad entre este período y el de 1973-1981 anota que el descenso 1.8% anotado en el apartado titulado “avances en el conocimiento y no clasificados en apartados anteriores” no puede ser explicado “lo que ha sucedido es para ser francos un misterio” la disminución de 0.9%, es la parte de la disminución total de -2.7% que puede explicarse, se debió a cuatro factores: el descenso en la duración de

²² Wonnacott. OPCIT Página 32.

la jornada laboral, la disminución en el ritmo de la inversión, la llegada del “Baby Boom” y el entorno legal y humano. Iniciando con el último factor anotado comenta que el entorno aumentó los costos por combatir la contaminación y los robos ocasionados por la mayor delincuencia, aunque continua diciendo, esto no es una disminución si se interpreta la productividad como el incremento en la cantidad de productos que le dan satisfacción a la sociedad, manteniendo constantes los factores de producción, porque una menor contaminación significa un aumento en la satisfacción de la sociedad por lo que concluye que no hay una disminución en la productividad por este factor, el problema del entorno es que no se puede medir. Respecto a la llegada de la generación “Baby Boom”, otro de los factores, señala que el rápido crecimiento poblacional de la Década de los Sesenta está impactando el mercado de trabajo a través del incremento en la población económicamente activa, que busca darle respuesta con empleos de tiempo parcial y un empeoramiento de la combinación edad-especialización.

Otro autor para explicar la disminución en la productividad económica de los Estados Unidos se centra más en: el entorno legal y el derecho laboral “que hacen muy caros los despidos y que aumentan, por tanto, el costo del reemplazo de trabajadores en respuesta a nuevas oportunidades”²³ para él los sindicatos y la regulación estatal aparecen sistemáticamente como una contribución negativa al crecimiento, Respecto a la parte no explicada del cambio de la productividad la mayoría de los autores opinan que la disminución del 1.8% se debió al aumento en los precios del petróleo y de la energía eléctrica que incrementaron los costos de producción, sin embargo uno de ellos, propone la antitesis “Si el consumo de petróleo hubiere caído pronunciadamente, esto habría implicado la adopción de métodos distintos y probablemente menos productivos por

²³ Dornbusch OPCIT Página 47.

parte de las empresas. Pero, dado que la utilización de petróleo no disminuyó, es difícil explicar el deterioro de esta forma.”²⁴ Otros tratan de explicar el descenso por la disminución en el gasto para investigación y desarrollo, pero “este descenso fue gradual. es difícil ver cómo podría explicar el abrupto deterioro en el producto por trabajador en 1973-1974.”²⁵

Al cambiar la atención, de las variaciones de la productividad en Estados Unidos a las comparaciones entre países, en el cuadro número 2 se observa que el incremento en la productividad ha sido mayor en Japón, que en otros países industrializados. La explicación se centra en las diferencias culturales, “en sus pobladas islas, se recuerda a los individuos continuamente sus deudas con la sociedad. Esto da una ventaja a la empresa japonesa, que tiene una fuerza de trabajo obediente dispuesta a prestar una atención meticulosa a la calidad”²⁶ planteado de esta manera parece ser que la diferencia en la productividad de los países industrializados es imposible de eliminar, sin embargo “es difícil saber que cuantía de la reputación japonesa con respecto a la calidad es el resultado de diferencias culturales y qué magnitud se debe a prácticas de gestión”²⁷ Lo

más incongruente de este análisis es que por una parte anota como causa de la baja productividad el derecho laboral que hace costoso despedir trabajadores y por la otra señala refiriéndose a las prácticas de gestión japonesa “Las principales empresas japonesas están obligadas a proporcionar trabajo para toda la vida a muchos de sus trabajadores. Los empleados tienen más interés en el futuro de su empresa.”²⁸

²⁴ Wonnacott OPCIT Página 32.

²⁵ IBID

²⁶ IBID

²⁷ IBID

²⁸ IBID

Cuadro Número 1

Cambios en el nivel de producción por persona empleada
(sector privado, excepto construcción)

	(1) 1948-73	(2) 1973-81	(3) Diferencia (2) - (1)
Variación anual media en el nivel de producción por persona empleada.	2.5%	-0.2%	2.7%
<i>Porcentaje atribuible a:</i>			
Trabajo	0.3	1.2	-0.1
Horas de trabajo:			
Composición edad-sexo	-0.2	-0.4	-0.2
Educación	0.5	0.6	0.1
Capital físico	0.4	0.2	-0.2
Mejora en la asignación de recursos	0.3	0.0	-0.3
Economías a escala	0.4	0.3	-0.1
Entorno Legal y humano	0.0	-0.2	-0.2
Avances en el conocimiento, y no clasificados en apartados anteriores	1.1	-0.7	-1.8

Fuente: Wonnacott, Paul and Ronald Wonnacott
Economía, Tercera Edición. McGraw Hill España 1987. Capítulo 18.

Cuadro Número 2

La Evolución Económica de las Economías más Importantes (porcentaje anual)*

	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
1960-1973	4.0	9.6	4.4	5.7	3.1
1973-1979	2.4	3.6	2.3	3.0	1.5
1979-1986	2.4	3.8	1.4	1.6	1.4
1986-1990**	3.2	4.6	2.7	2.6	3.4

* Hasta 1986 los datos son del PIB; entre 1986 y 1990 son PNB.

** Los datos incluyen previsiones de la OCDE.

Fuente: OCDE. Historical Statistics. 1960-1986. Economic Outlook, diciembre de 1988.

Tendencias de la Productividad en las Economías más Importantes
(productividad total de los factores en el sector empresarial*; porcentaje anual)

	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
1960-1973	1.5	6.3**	2.6	3.9	1.9
1973-1979	-0.1	1.8	1.8	1.8	0.2
1979-1986	0.1	1.7	0.8	1.2	1.0
1986-1990***	0.8	2.2	1.3	1.8	1.8

* La tasa de incremento de la productividad total de los factores corresponde a $\Delta A/A$, la tasa de progreso técnico, de la ecuación (2)

** Para el período 1966-1973.

*** Los datos incluyen previsiones de la OCDE.

Fuente: Dornbusch: Rudyger, and Stanley Fischer Macroeconomía.
Mc Graw Hill. Capítulo 19

V.3 La Productividad en México.

Hay pocas estadísticas disponibles sobre la productividad en México, tanto las que se refieren a la productividad para toda la economía como para el sector industrial y para empresas determinadas. En un estudio se señala “Durante los años Setentas, la tasa de crecimiento de los Estados Unidos y otras economías industriales avanzadas declinó a casi la mitad, comparada con las de los Sesenta. Esto indudablemente afectó a las exportaciones Mexicanas, pues la tasa de crecimiento de la demanda disminuía y los precios por unidad se debilitaban. Además, el crecimiento de la productividad anual en México cayó de más del 5% en los Sesentas a poco menos del 1% en los años Setentas.”²⁹

En la Década de los Setentas la productividad disminuyó, hecho que parecería lógico de 1970 a 1976 pues la recesión mundial afectó al País que tenía pocas alternativas de solución como parece proponerlo el estudio citado, no obstante algunos investigadores citando datos del Sistema de Cuentas Nacionales la sitúan en el 3.1%³⁰ que no es tan baja en comparación con otros países por lo que podemos decir, que sí disminuyó, pero su caída no fue tan pronunciada como la del segundo período de la Década de los Setentas

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

V.3.1 La Productividad de 1940 a 1970.

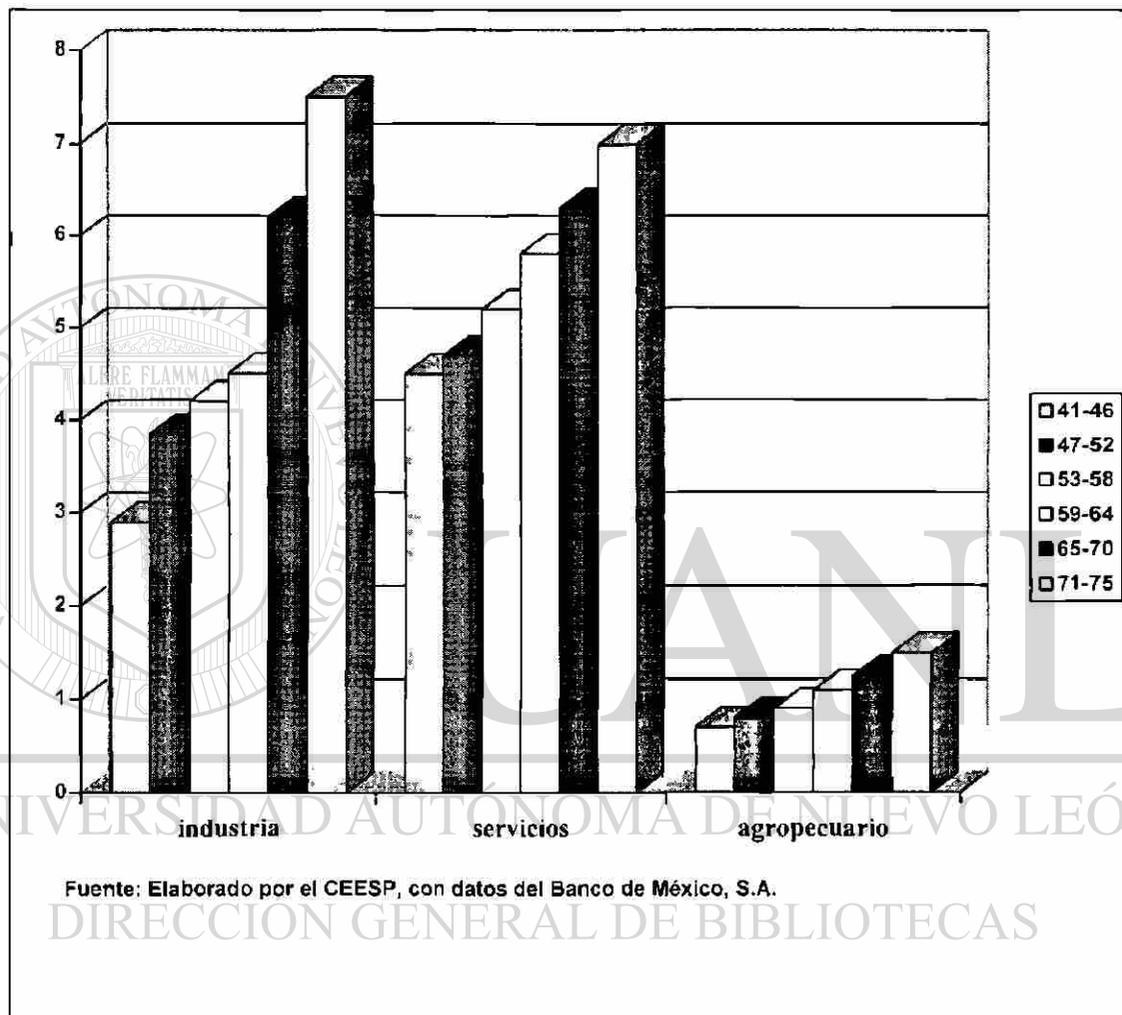
Algunos datos para México sobre la productividad económica por periodo y por sector económico se pueden observar en la gráfica número cuatro que considera periodos desde 1940 hasta 1970. En dicha gráfica se puede observar:

²⁹ Bortz, Jeffrey. El Impacto Social de la Crisis Económica en México.

Revista Mexicana de Sociología. UNAM, Centro de Investigaciones Sociales 1991.

³⁰ Campo, C. Jesús Martín del. y Carlos López Ángel. Productividad, Salario y T.L.C., Artículo publicado en la revista QUÓRUM.

Gráfica Número 4
Valor Agregado por persona económicamente activa
(Miles de Pesos de 1975)



Fuente: Datos obtenidos de un seminario ofrecido por el Consejo Coordinador Empresarial y el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

La productividad económica medida por el valor agregado por persona económicamente activa (la PEA casi coincide con el número de trabajadores, pues tenemos una tasa de desempleo abierto muy baja) para el sector industrial es la más alta y para el agropecuario la menor, esto se debe a que el valor agregado no es buena medida de la productividad pues se afecta por la estructura de precios como ya se había señalado; así entre 1940 y 1970 (y ahora también) los precios de los bienes industriales estaban privilegiados en relación a los agrícolas y por eso se presentan estas discrepancias tan fuertes en la productividad por sector (valor del producto del trabajador).

Dentro de cada sector económico el crecimiento de la productividad es diferente, parece ser que creció más rápido en el sector industrial sobre todo entre 1965 y 1975, al juzgar por las alturas de las barras de la gráfica que sobresalen notoriamente de las anteriores. También se observó que de 1940 y 1975 la productividad en todos los sectores creció (no hay ninguna barra que con respecto a la anterior sea más baja).

Sin embargo otro autor considera que lo que ocurrió fue lo contrario “la tasa media anual de incremento de la productividad de la mano de obra agropecuaria, para el período, (se refiere a 1940-1955) fue superior a la alcanzada por la productividad general de la economía, que fue de 3.51%. De hecho, de los tres sectores, el primario es el que experimentó la tasa más alta de crecimiento en la productividad de la mano de obra”³¹. Otra vez se requiere una explicación respecto al concepto de productividad, entre 1940 y 1955 la producción del sector agropecuario creció lentamente, aunque se piensa que mayor productividad significa mayor producción, ese no fue el caso para este sector, pues su productividad creció por la disminución en su población económicamente activa; este caso es útil para los propósitos de la tesis,

³¹ Quintanilla, Rodríguez Ernesto. *La Economía Mexicana desde 1940*. Dirección General de Estudios de Postgrado. U.A.N.L. Cuadernos de Investigación Monterrey, N.L.

pues muestra que un sector puede aumentar su productividad económica si disminuye su población económicamente activa siempre y cuando los demás sectores contribuyan a que no disminuyan sus ventas; entre 1940 y 1955 el empleo y el valor de la producción en los sectores secundario y terciario aumentaron significativamente permitiendo un aumento en la capacidad de compra de la población que junto con el mayor grado de urbanización si no incrementaron cuando menos mantuvieron la demanda de productos agropecuarios (un cálculo de su crecimiento se presenta en el cuadro número 3)³²

Refiriéndose al sector secundario señala “Encontramos que la tasa de crecimiento de la productividad de la mano de obra durante el mismo período analizado fue de 3.2%, inferior tanto al promedio de los tres sectores como a la cifra alcanzada por el sector primario, aunque cabe hacer notar que, en términos absolutos, la productividad de la mano de obra industrial era 4.8 veces superior a la registrada en el sector primario en 1970. Debido al mayor crecimiento experimentado por la productividad en el sector primario, esta diferencia fue menor que en 1940, año en el que fue de 5.45 veces”³³ por último refiriéndose al sector terciario anota “La

productividad de la mano de obra en el sector terciario casi no experimentó aumento entre 1940 y 1970, pues la tasa media anual de crecimiento de esta variable fue de solo 0.85% (recordemos que para la economía en su conjunto fue de 3.51%) sin embargo, en términos absolutos, la productividad de la mano de obra del sector terciario en 1970 era 0.92 veces la del sector secundario, y era 4.41 veces la del sector primario, siendo incluso superior al nivel alcanzado por la productividad media general de la economía en 1.37 veces.”³⁴

³² Eckstein, Solomon. El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano. Centro de Investigaciones Agrarias y Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola. Documento preliminar. México. D.F., 1968

³³ Quintanilla OPCIT Pagina 65.

³⁴ IBID

Cuadro Número 3
Cuadro de proyecciones elaborado por el Banco de México.

Concepto	Período	
	<u>1941-1950</u>	<u>1951-1960</u>
(1) Δ Ingreso per cápita (tasa anual).	2.9	3.0
(2) Elasticidad ingreso	.74	.57
(3) Δ D interna per cápita (tasa).	2.1	1.7
(4) Δ Población (tasa)	2.8	3.1
(5) Δ D interna total (tasa).	4.9	4.8
(6) Δ Producción agropecuaria (tasa).	5.5	4.4
(7) Diferencia. de Producción > demanda	+0.6	-0.4

Proyecciones de la Oferta y la Demanda de Productos Agropecuarios en México a 1965, 1970 y 1975, S.A.G., S.H.C.P., Banco de México.

Fuente: Eckstein, Solomon, El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano.

Centro de Investigaciones Agrarias y Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola Documento preliminar México, 1986.

La productividad económica en el sector industrial sufrió un incremento considerable de 1970 a 1975 como puede observarse por las alturas de las barras en la gráfica número 4. También se observa un aumento en la correspondiente a los sectores servicios y agropecuario aunque no con la misma rapidez.

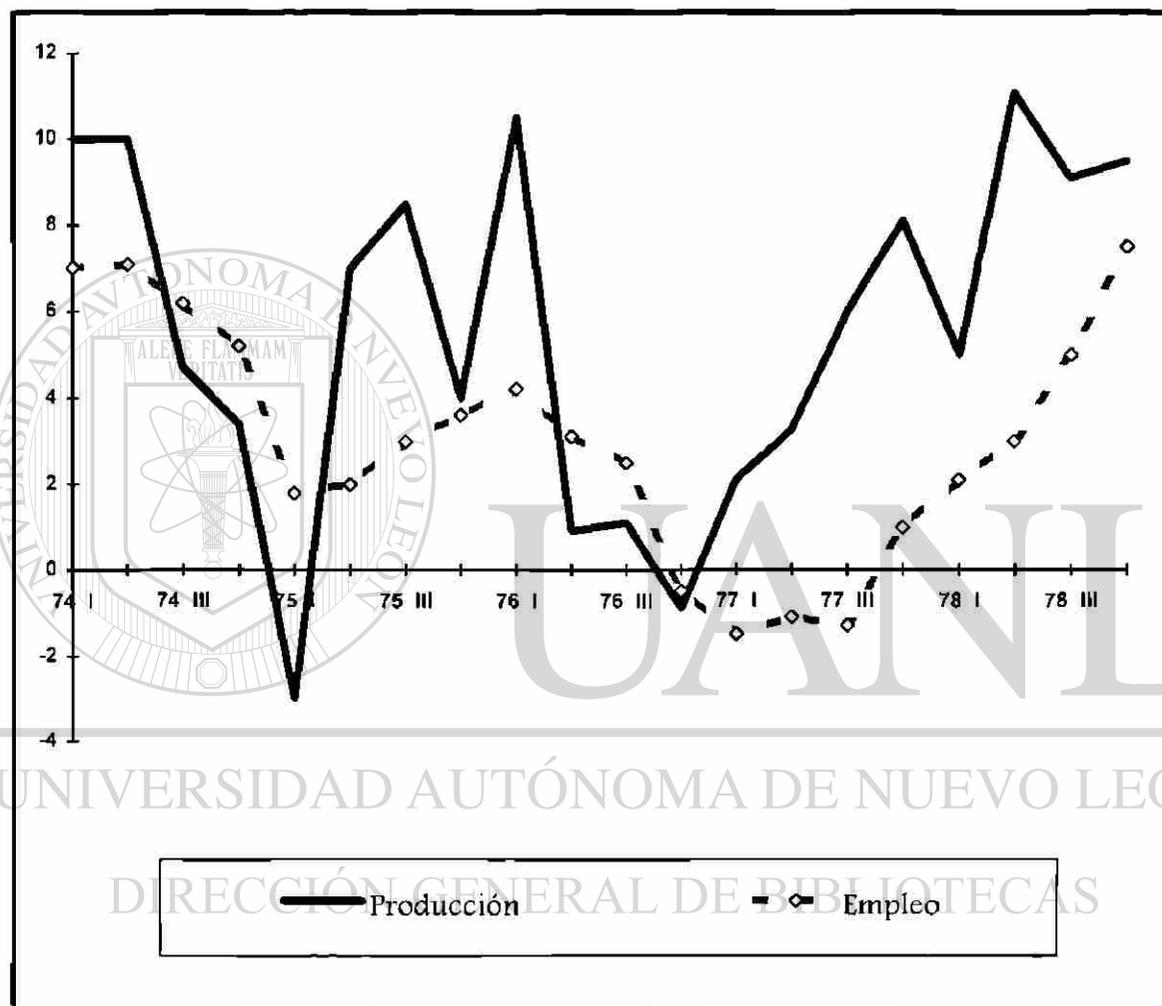
V.3.2 La Productividad de 1970-1980.

Algunos datos sobre la productividad en México de 1974 a 1979 pueden deducirse de la gráfica número 5, algunas de las observaciones que pueden hacerse con base en ella son las siguientes:

En la gráfica 5 en donde se mide la tasa de crecimiento en la producción (medida en términos físicos) y la del empleo, se observa que hay años como 1974 en el que la productividad económica disminuyó mucho (bajó más aprisa la tasa de crecimiento de la producción que la del empleo) y años como 1975, 1977 y 1978 en el que la productividad aumentó mucho (la tasa de crecimiento de la producción aumentó más rápido que la del empleo) esto se debe a lo que se conoce como ley de OKUN³⁵ que señala que el empleo cambia más lentamente que la producción porque al empresario no le conviene despedir personal al principio de la recesión, sino está seguro de lo que esta durará o si espera que sea breve, pues despedirlo implica costos no sólo por la indemnización, también por la capacitación que habría que darle al que lo sustituya cuando mejore la economía, de esta forma la producción disminuye más que el empleo y la productividad baja; por lo mismo, cuando la economía se recupera y el empresario no tiene información sobre cuanto durará la recuperación prefiere pagar horas extras que

³⁵ Wonnacott OPCIT Página 32.

Gráfica Número 5
Empleo y producción en la Industria Manufacturera
 (Tasa de crecimiento respecto al mismo trimestre del año anterior)



Fuente: Datos obtenidos de un seminario ofrecido por el Consejo Coordinador Empresarial y el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

contratar más personal, la productividad técnica aumenta, aunque la económica puede disminuir porque el costo de producción por unidad puede aumentar. Esta ley está de acuerdo con la teoría de sistemas y explica la demora para que la productividad cambie con el ciclo económico.

-En segundo lugar para el período 1974-1979 en su conjunto la productividad parece haber quedado constante pues, las alturas inicial y final parece ser las mismas, alrededor del 9.3 % para la producción y del 6.3% para el empleo. Con un diferencial de 3% que consideramos es la productividad media del período.

-Sin embargo considerando el subperíodo de 1974 a 1976 (de acuerdo a la gráfica) la productividad disminuyó, como lo muestra la siguiente cita sobre el producto interno bruto por habitante de 1970 a 1976, este es un indicador de la productividad.

“En términos percapita, el PIB por habitante pasó de 6,054 pesos (de 1960) a 6.709, un aumento de sólo 10.8% en los seis años; Esto implica un aumento anual de 1.67%, cifra sumamente modesta si se le compara con la correspondiente al período 1940-1970 (3% o superiores).³⁶

Para la tesis es importante elucubrar sobre las causas de esta baja en la productividad industrial y de la economía de 1970 a 1976 .Por lo que citaremos diferentes opiniones tomando como referencia lo sucedido en Estados Unidos país donde la productividad económica comenzó a disminuir a partir de 1974 además consideraremos los factores que se tomaron en cuenta en ese país para explicarla.

³⁶ Quintanilla OPCIT Página 65.

Una primera hipótesis es que la disminución se debió a errores de la política económica “hoy como entonces la moda es culpar a la corrupción y a la megalomanía presidenciales, por la crisis de México. Pero los datos sugieren que los cambios estructurales, tanto en las economías del mundo como en la de México, crearon un ambiente desfavorable para los sucesivos Presidentes Mexicanos. Los errores políticos podrían o no haber resuelto las calamidades económicas de Mexico, pero no las causaron. Desde 1970, a pesar de los esfuerzos políticos, Estados Unidos no ha recuperado las tasas de crecimiento del período inicial de la postguerra, tampoco las ha recuperado México”³⁷

Una segunda hipótesis es que se debió a la recesión mundial que a su vez se le achaca al incremento en el precio del petróleo o “shock de oferta”, en México no podemos descartar esta segunda hipótesis a pesar de que no tuvimos escasez del líquido (cuando menos no durante todo el período) como en otros países, pero sí aumentó su precio como lo hizo en el mercado internacional, entonces podemos concluir que es la estructura de precios (sistema de precios) la que afecta a la productividad.

Otra Hipótesis al estilo de los Neoclásicos se basa en el Baby Boom y anota: “En 1970 eran 13.3 millones de personas (se refiere a la población económicamente activa) para el año de 1976 la P.E.A total ascendía a 17 millones de personas. evidentemente esta creciente población en edad de trabajar demandaba empleos que no siempre se encontraban disponibles, al menos con productividad y remuneración aceptables”³⁸. Y continúan señalando que el empleo para el sector Gobierno “ascendió ostensiblemente, a un 4.29%; En 1970 la P.E.A. en Gobierno era de 431,000 personas, habiendo ascendido a 730,000 en 1976, lo que representaba un aumento de 69.37%”³⁹.

³⁷ Bortz, OPCIT Página 63.

³⁸ Quintanilla OPCIT Página 65.

³⁹ IBID

No disponemos de información ni podemos citar algún autor que adjudique la disminución en la productividad a la inflexibilidad del mercado de trabajo, incluso nos llama la atención que dentro de los principales factores que limitan la actividad productiva los problemas laborales aparecen en séptimo lugar en 1978 y en quinto lugar en 1979. Y que en los primeros lugares aparezca la escasez de materias primas (en primero) y la escasez de crédito (en segundo y cuarto lugar) ver cuadro número 4.

Aunque sabemos, como se anotó en el apartado anterior que hay un porcentaje grande de la disminución en la productividad económica que no puede ser explicado o que se explica por todas las demás variables (lo que sería equivalente a no explicarlo) la importancia de elucubrar sobre las posibles causas de la disminución es observar en los siguientes períodos si los cambios pueden ser explicados por las mismas variables o es necesario rechazarlas y buscar otra explicación.

Entre 1976 y 1981 se esperaba que la productividad económica aumentara, pues, los precios del petróleo aumentaron rápidamente y los ingresos por exportación junto con ellos, sin embargo la sitúan en 2.6% inferior a la de 1970-1976, es decir para el período en su conjunto la productividad siguió disminuyendo⁴⁰, lo que es consistente con la tesis del Shock de Oferta. pues, en 1977 volvió a aumentar el precio del petróleo y el Gobierno siguió una política acomodaticia que disminuyó en salario real y por lo tanto el poder de compra de la población.

El dato de que disponemos para la población económicamente activa (estamos conscientes que es muy difícil de medir) la ubica en 19,177,000 personas,⁴¹ es decir su tasa de crecimiento disminuyó del 4% a 2.5% al año por lo que consideramos que pierde fuerza la hipótesis del Baby Boom.

⁴⁰ Campo OPCIT Página 63.

⁴¹ García. Guzmán Brígida La Ocupación en México en los Años Ochentas: Hechos y Datos. Revista Mexicana de Sociología. Marzo de 1993.

Cuadro Número 4

**Principales Factores que limitan la
Actividad Productiva**

1978			1979		
1.	Escasez de materias primas	44.1%	1.	Escasez de materias primas	52.9%
2.	Escasez de crédito	41.3%	2.	Falta de capacidad	47.1%
3.	Baja demanda	40.3%	3.	Transporte	29.4%
4.	Bajas utilidades	30.4%	4.	Escasez de crédito	23.5%
5.	Falta de liquidez	22.7%	5.	Problemas laborales	23.5%
6.	Falta de capacidad	19.0%	6.	Baja demanda	11.8%
7.	Problemas laborales	6.9%	7.	Falta de liquidez	5.9%
			8.	Control de precios	5.9%

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios Económicos del Sector privado, A.C. en base a información directa y la Encuesta sobre Actividad Económica Empresarial de la Oficina de Asesores del Presidente

En este período en Chile ya se manejaba la hipótesis de la flexibilidad laboral pero en México aún no. por el contrario el Presidente José López Portillo hizo explícita su política de empleo "el Gobierno eligió explícitamente, aunque con algunas opiniones divergentes. la estrategia de alcanzar un crecimiento económico acelerado con la meta de incrementar el empleo al máximo, aunque el costo fuese una mayor inflación."⁴²

V 3.3 La productividad de 1980 a 1987

El período de 1980 a 1987 fué el más difícil para nuestro País, la caída del precio internacional del petróleo afectó a los ingresos por exportación y el País entró en recesión. A nivel mundial se esperaba una recuperación en la productividad que no llegó (ver cuadro 2) pese a la disminución del precio del petróleo.

También fué el período en que más auge tomaron métodos para incrementar la productividad y la explicación con base en la teoría de sistemas de su causa. El director del Instituto Sloan del Instituto Tecnológico de Massachusetts consideró que la disminución en la productividad en Estados Unidos se había debido a la falta de inversión de infraestructura social, educación y obras públicas.⁴³

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En nuestra opinión algunas tesis respecto a la productividad, como la Neoclásica y el Shock de Oferta dejaron de tener validez en este período. pues la productividad en lugar de aumentar disminuyó y es el período donde se manifiesta en mayor medida la falta de interés del empresario por aumentarla.

⁴² Bortz. OPCIT Página 63.

⁴³ Senge, Peter M. La Quinta Disciplina Vergara Granica Buenos Aires Argentina 1992.

Los datos sobre la productividad económica son más escasos en este período pues la recolección estadística cambió, pero las tendencias son las siguientes⁴⁴ En términos generales podemos decir que de 1980 a 1987 la productividad disminuyó (aunque tal vez en menor tasa que antes).

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA EN EL SECTOR MANUFACTURERO.

Producto / Obrero

Miles de pesos de 1980.

1980-1983	Disminuyó
1984-1985	Disminuyó al nivel de 1980
1986	Disminuyó
1987	Aumentó sin alcanzar el nivel de 1980

Tratar de explicar esta nueva disminución requiere cambiar de hipótesis pues ya anotamos que ni la Neoclásica, en este caso Baby Boom, ni la del Shock de Oferta eran aceptables y apenas en este período se inicia en México la flexibilización del mercado laboral.

Para tratar de explicar la disminución en la productividad buscamos en los más sobresaliente del período y encontramos: primero “ el sector agropecuario por su parte, siguió una tendencia contracíclica, pues su producto aumentó en 2.9% (se refiere al período 1980-1983). Esto indica que la crisis en este sector está en gran medida desligada de la problemática que afectó las actividades económicas urbanas, y más bien se encuentra condicionada por factores climáticos y problemas de disponibilidad y tenencia de la tierra.⁴⁵

⁴⁴ Campos OPICT Página 63.

⁴⁵ Quintanilla OPCIT Página 65.

Segundo: al referirse al déficit presupuestal un autor señala "sin embargo para reducirlo habría que eliminar los subsidios al consumidor. A lo largo de los años Ochenta el Gobierno hizo precisamente eso. Como resultado, de 1981 a 1988, el consumo per cápita de granos básicos disminuyó.... para finales de los años Ochentas, el 40% de la población de México estaba por debajo de los estándares para el mínimo nutricional."⁴⁶

Algo que llama la atención es que desde 1954 hasta 1975 (no disponemos de información anterior) la productividad y el salario industrial aumentaron (la productividad se puede ver en el gráfico número 4 y el salario en el gráfico número 6) y a partir de 1975 hasta nuestros días la productividad y el salario industrial han ido disminuyendo (gráficas 5 y del 7 a la 10).

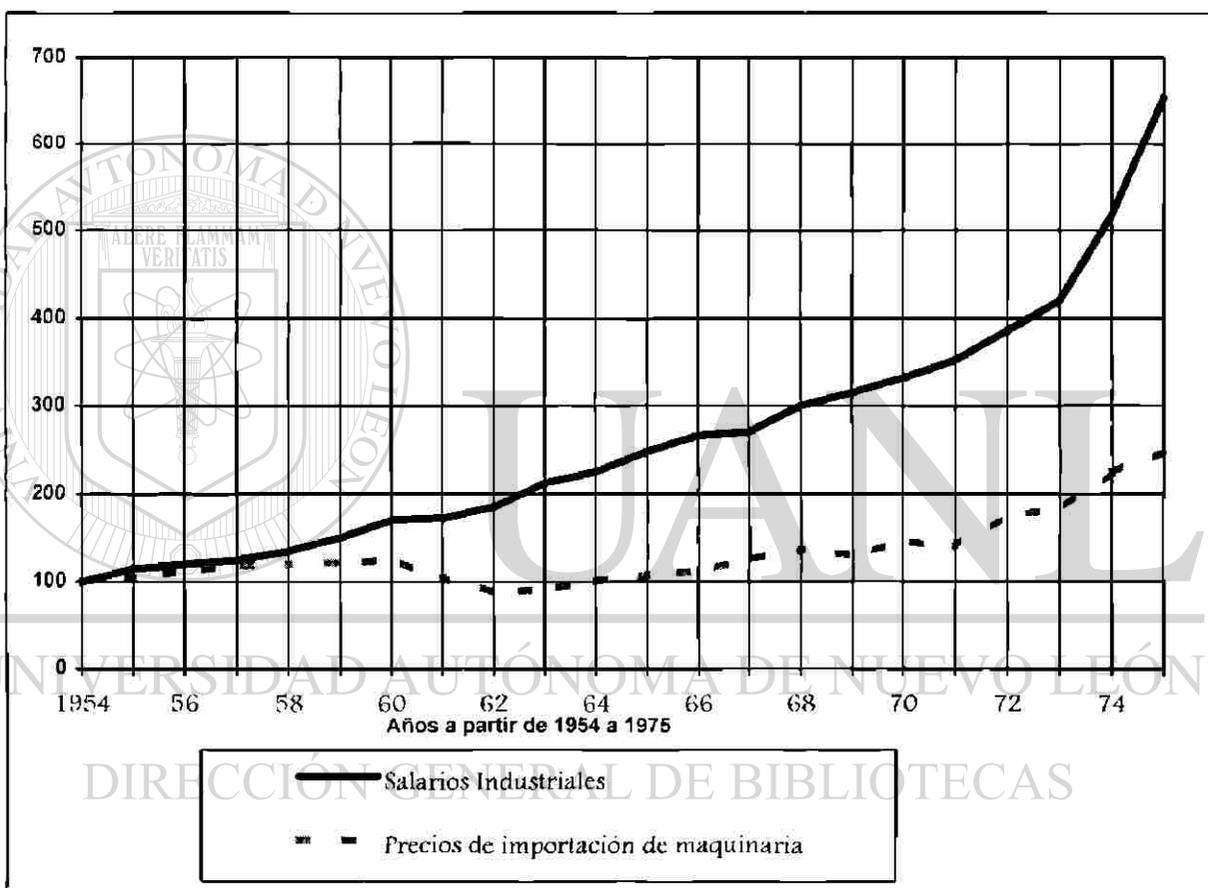
Lo único que encontramos común en estos hechos es la intervención del Gobierno, que eliminó subsidios a los productos básicos y estableció topes salariales. Con la política de "desregulación" aparentemente el Gobierno deja de intervenir en la economía, pero en la práctica su intervención es mayor.

Consideramos que la intervención del Gobierno influye en la motivación del empresario para incrementar la productividad a través de un sistema cuyo arquetipo es el desplazamiento de la carga y que trataremos de construir y explicar en el siguiente capítulo.

⁴⁶ Bortz. OPCIT Página 63.

Gráfica Número 6

Índice de los salarios industriales y precios de importación de maquinaria 1954 = 100

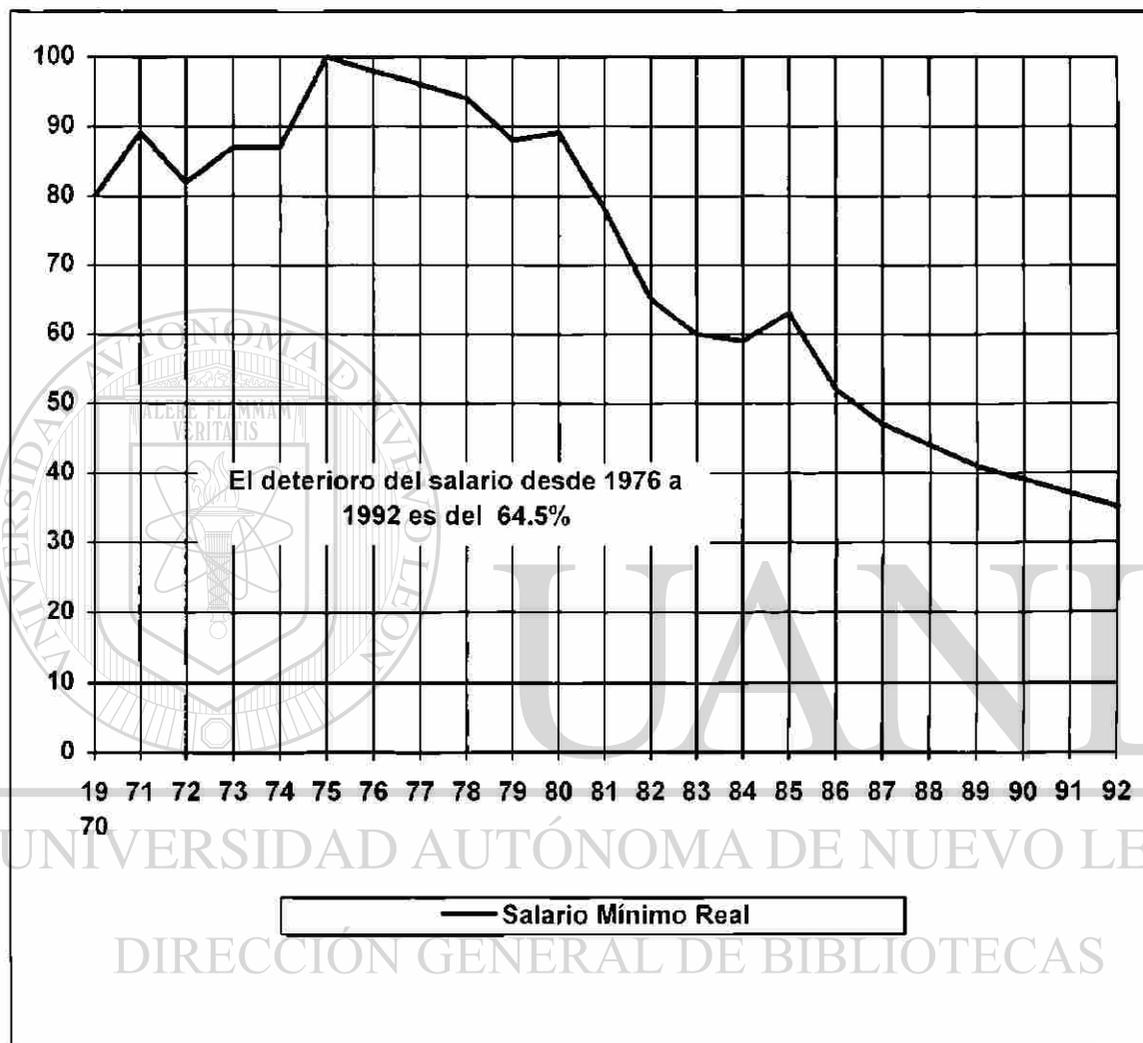


Fuentes: S.I.C., Nafinsa.

Fuente: Datos obtenidos de un seminario ofrecido por el Consejo Coordinador Empresarial y el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

Gráfica Número 7

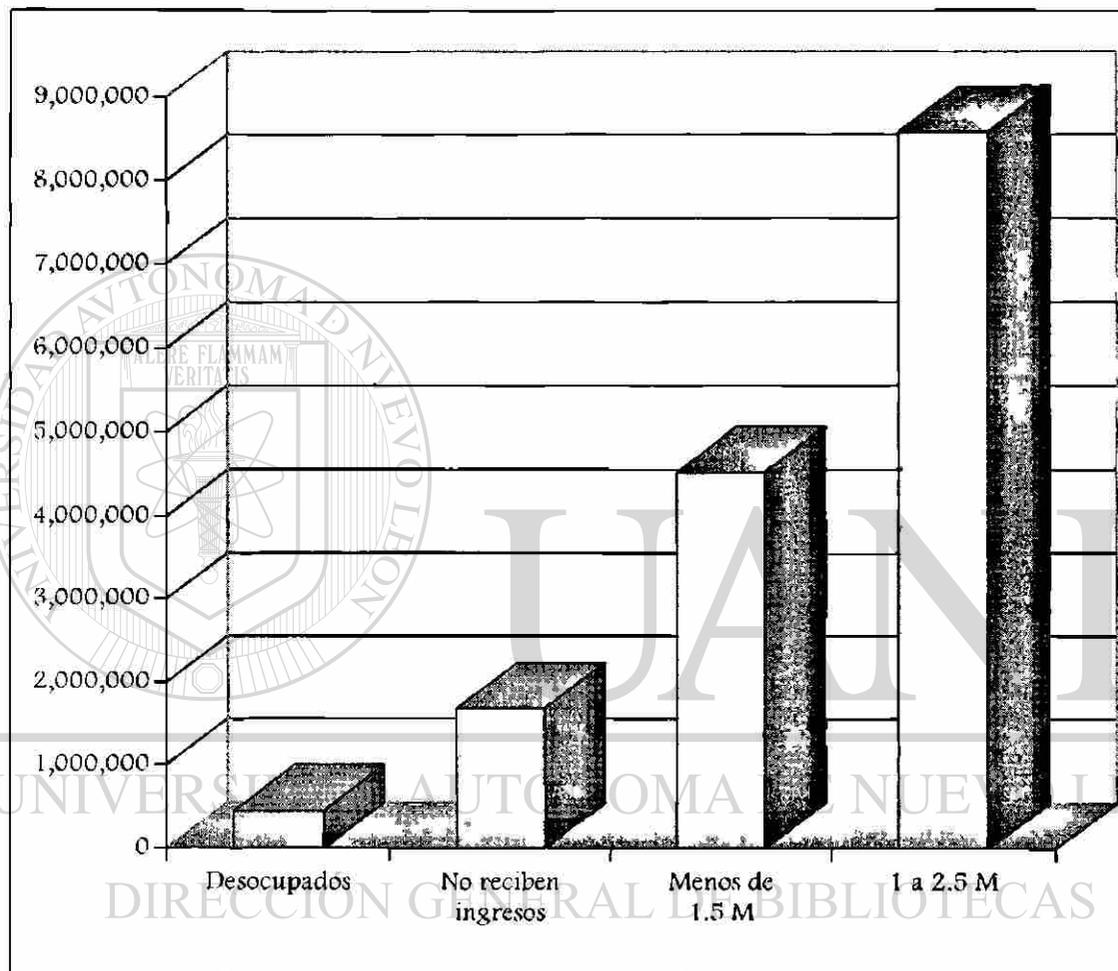
Comportamiento del Salario Mínimo Real de 1970 a 1992.



Fuente: Elaborado por la CTM con datos del Banco de México.

Fuente: Obtenido del Artículo de: Campo, C Jesús Martín del, y Carlos López Ángel. Productividad Salario y TLC. Publicado en la Revista QUÓRUM

Gráfica Número 8
Comparativa poblacional en base a las
percepciones en el año de 1990.



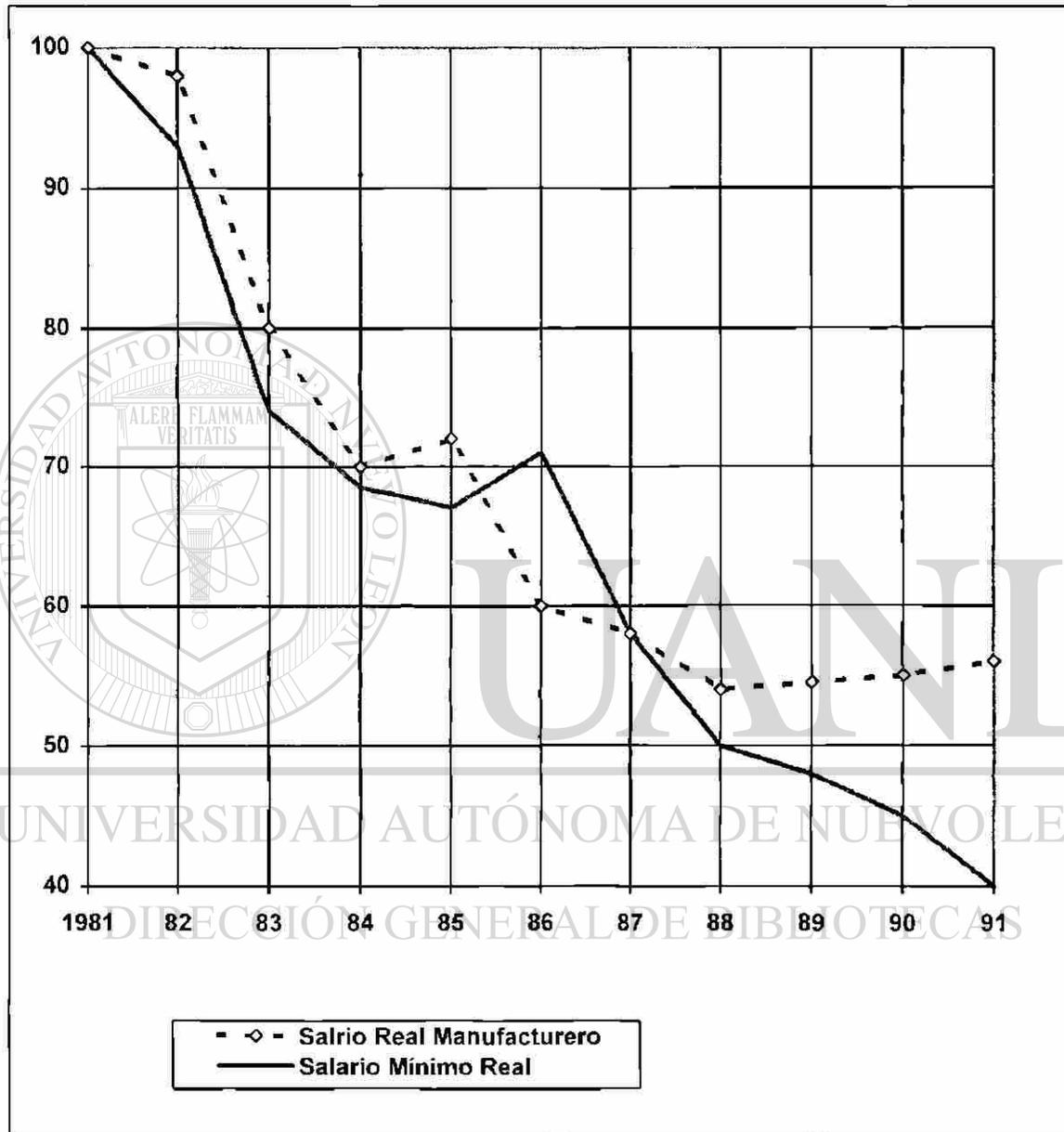
Fuente: Elaborado por la CTM con datos del Censo de Población y Vivienda 1990 INEGI.

Fuente: Obtenido del Artículo de: Campo C. Jesús Martín del, y Carlos López Ángel.

Productividad Salario y T.L.C. publicado en la Revista QUÓRUM.

Gráfica Número 9

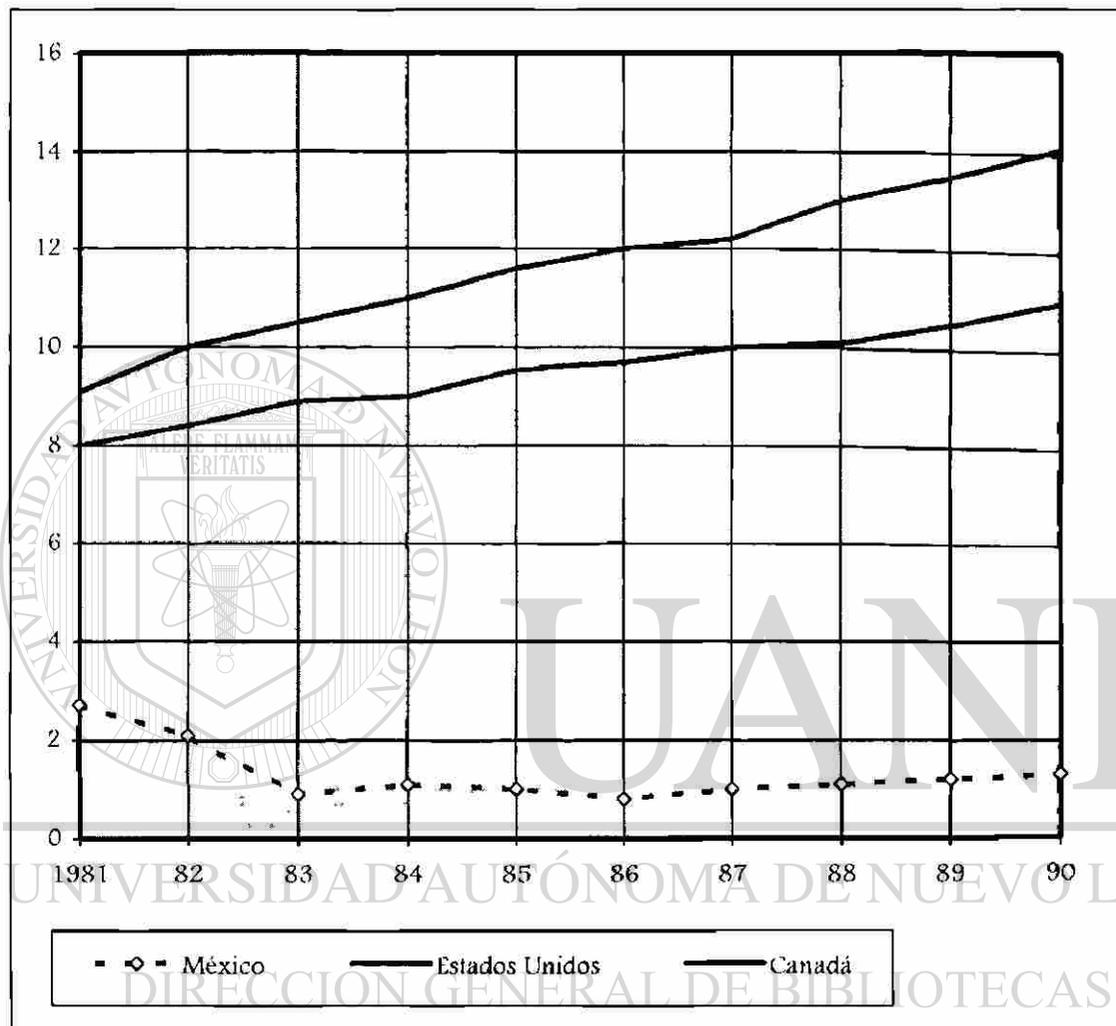
Comparativo del salario Mínimo Real y salario real manufacturero.



Elaborado por la CTM con datos de la INEGI.

Fuente: Obtenido del Artículo de: Campo, C Jesús Martín del, y Carlos López Ángel. Productividad, Salario y T.L.C. publicado en la Revista QUÓRUM.

Gráfica Número 10
Salario Comparativo entre México, Canadá y Estados Unidos.



Elaborado por la CTM con datos de la OIT.

Fuente: Obtenido del Artículo de: Campo, Jesús Martín del, Carlos López Ángel.
Productividad, Salarios y T.L.C. Publicado en la Revista QUÓRUM.

V 3.4 La productividad en 1987 a 1994

Durante el período dos hechos influyeron en la atención que le brinda el Gobierno a la productividad económica uno de ellos es el Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad y la Calidad (ANEPC) que se firmó el 25 de Mayo de 1993 y el otro es el Acuerdo sobre Cooperación Laboral de América Norte.

Durante este período se introducen en México los programas de flexibilización laboral que tienen entre sus objetivos: la disminución de la parte fija y el aumento del componente variable de los costos de producción (ver el capítulo del mercado de trabajo).

Este programa de flexibilización se aplica en Europa donde el desempleo es muy alto y algunos desempleados tardan mucho tiempo en reincorporarse al trabajo, por eso uno de sus objetivos es “repartir el trabajo” (que un mayor número de persona trabajen aunque cada uno menos tiempo al año). Otro es disminuir el poder de negociación de los empleados actuales (esto esta relacionado con el mercado interno de trabajo del capítulo

Ocho) “las empresas solo negocian con los trabajadores internos (los que trabajan en la empresa) y éstos tienen pocos incentivos para aceptar las reducciones de salarios que permitan la creación de los empleos para los externos.⁴⁷ Sin embargo su objetivo fundamental en el caso de México es disminuir los salarios sin provocar problemas sociales. Desde este punto de vista la flexibilidad no tiene nada que ver con la productividad sus objetivos son disminuir salarios y repartir el trabajo, no busca que cada trabajador produzca más, su éxito depende del uso de las computadoras que facilita reemplazar un trabajador por otro sin afectar a la productividad.

⁴⁷ Dornbusch OPCIT Página 47.

La productividad económica como objetivo del gobierno adquirió más importancia por “el interés del Gobierno Mexicano por eliminar los obstáculos que pudieran impedir la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. lo ha llevado a tomar decisiones que, en otras circunstancias serían impensables”⁴⁸

Se refiere el autor a los acuerdos sobre productividad como ANEPC donde se pretende ligar “los minisalarios (se refiere al salario mínimo) crecerán, en términos reales de manera directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía”⁴⁹. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática publica un índice mensual de productividad económica de la mano de obra por hora hombre en la industria manufacturera cuyo valor en Enero de 1989 era 116.6% (con base en 1980) y en Agosto de 1994 de 170.4%, siendo el valor más alto observado durante el periodo de 176.7 en Diciembre de 1993, esto nos dice que podemos esperar un incremento en la productividad promedio del período del 10% anual, que consideramos alto en relación a los antecedentes.(ver cuadro número 5 para más información) no hay forma de comprobar estos datos.

Una encuesta reciente al sector industrial refleja incrementos en la productividad económica muy elevados, un 15.4% de las empresas industriales señaló que su productividad había aumentado más del 20% en el periodo 1991-1992. Sin embargo, otra fuente de información⁵⁰ presentan valores más bajos para 1992, utilizando el indicador de productividad ventas con respecto al número de empleados; los datos se presentan en los cuadros número 5 y su resumen enseguida.

⁴⁸ Campo OCIT Página 63.

⁴⁹ IBID

⁵⁰ Artículo Quien es Quien en la Productividad. Presentado en la Revista Management Today en español. Septiembre de 1993.

Resumen del Cuadro Número 5

	Ventas por empleado incremento	%
Petroquímica	3.89	
Automotriz	4.07	
Cemento	2.55	
Construcción	0.68	
Electrónica	3.47	
Hierro y Acero	1.80	

Cuadro Número 5
Indicadores de Competitividad Mensual
Productividad de la Mano de Obra por Hora-Hombre en la Industria
Manufacturera México

Período	Índice	Período	Índice	Período	Índice
1989/Ene	116.8	1990/Dic	129.9	1992 Nov	147.0
1989/Feb	116.0	1991/Ene	128.7	1992/Dic	148.3
1989/Mar	117.7	1991/Feb	130.1	1993 Ene	139.6
1989/Abr	119.9	1991/Mar	132.0	1993/Feb	145.8
1989/May	121.9	1991/Abr	131.8	1993/Mar	152.0
1989/Jun	120.1	1991/May	133.0	1993/Abr	149.0
1989/Jul	119.2	1991/Jun	134.6	1993/May	152.2
1989/Ago	118.2	1991/Jul	132.9	1993/Jun	151.6
1989/Sep	113.3	1991/Ago	129.0	1993/Jul	143.3
1989/Oct	120.8	1991 Sep	132.1	1993 Ago	146.9
1989/Nov	122.0	1991 Oct	139.2	1993/Sep	155.5
1989/Dic	119.4	1991/Nov	139.8	1993/Oct	159.4
1990/Ene	119.2	1991/Dic	138.0	1993/Nov	160.5
1990/Feb	119.7	1992/Ene	132.7	1993 Dic	176.7
1990/Mar	124.4	1992/Feb	135.7	1994/Ene	156.6
1990/Abr	123.4	1992/Mar	144.1	1994/Feb	160.9
1990/May	126.1	1992/Abr	137.8	1994/Mar	168.0
1990/Jun	128.3	1992/May	140.2	1994/Abr	169.6
1990/Jul	127.7	1992/Jun	143.4	1994May	162.6
1990/Ago	125.8	1992 Jul	141.6	1994/Jun	166.3
1990/Sep	124.6	1992/Ago	139.2	1994 Jul	161.5
1990/Oct	133.1	1992/Sep	140.9	1994 Ago	170.4
1990/Nov	131.6	1992/Oct	144.3		

VI LA PRODUCTIVIDAD COMO OBJETIVO.

VI.1 Introducción.

Para enfocar la importancia de la productividad la tesis primero señala que es un componente del Sistema Económico Mexicano y que por lo tanto depende de sus objetivos, a continuación se presenta en forma breve como han cambiado estos objetivos a través del tiempo y cual ha sido la misión de la productividad en cada caso.

Antes del Shock de Oferta, de los Cuarentas a los Setentas, en el País se instrumentó el Modelo de Substitución de Importaciones con el objetivo de industrializarlo, la misión de la productividad era hacer competitivos los productos nacionales con los extranjeros y aumentar las utilidades de las empresas para estimular la inversión que absorbería el desempleo que ocasionaba la aplicación del modelo, sin embargo la fuerzas políticas y económicas del País y del extranjero establecieron como objetivo verdadero del sistema la necesidad de aumentar la concentración del capital. la competitividad de los productos nacionales se solucionó a través de la política de protección del Gobierno y la formación de un mercado cautivo. el desempleo ocasionado por la aplicación del modelo se solucionó con la terciarización y generando empleo directo en Gobierno, en este caso la misión de la productividad fue justificar precios altos para los productos ofrecidos por empresas oligopólicas y bajos para los agropecuarios.

Para cumplir con esta última misión, la productividad tenía que ser diferente entre las empresas, en las pequeñas debería de ser baja, para que el Gobierno fijara un precio de mercado alto para que pudieran subsistir, en las grandes empresas (competidoras de las pequeñas) debería ser alta para que se tradujera en mayores ganancias y concentración del capital, ya que para ellas el precio de mercado era el mismo que el de las pequeñas. Los incrementos en la productividad pasaron a depender de la Política de Precios Regulados y la aplicación y continuidad de esta política del presupuesto del Gobierno que tuvo que subsidiar el consumo de productos básicos y servicios públicos para evitar problemas sociales y tener que cambiar dicha política. La inversión pública en empresas paraestatales, que toma en cuenta objetivos sociales y no la productividad sustituyó a la inversión privada.

Con el Modelo de Substitución de Importaciones el papel del País en el comercio exterior era exportar materias primas y recibir capitales atraídos por las altas tasas de utilidad contable. Con el Shock de Oferta el papel internacional del País cambió, ahora tendría que contribuir a disminuir los costos de producción de las empresas transnacionales y sostener la demanda de sus productos, la misión de la productividad también cambió, ahora entre más productiva fuera la mano de obra Mexicana más contribuiría al objetivo de disminuir los costos, la medida de la actuación del sistema sin embargo era la disminución de costos.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio se vislumbra una nueva misión para la productividad, lograr que las empresas transnacionales en el País (maquiladoras y filiales) sean competitivas con el exterior “la productividad para competitividad”. desde este punto de vista. si manteniendo bajos los salarios en pesos Mexicanos y devaluando el peso Mexicano mantenemos bajos los costos en dólares de los productos de las transnacionales, la productividad pierde importancia.

Sin embargo a Estados Unidos no le conviene ni la devaluación del peso Mexicano, ni la pérdida de poder de compra de los Mexicanos pues somos parte del mercado para sus bienes industriales, tal vez por eso promovió en los Acuerdos Paralelos del T.L.C. el incremento de la productividad en México.

Si el Sistema Económico Mexicano está preparado para aumentar la productividad para la competitividad depende de su capacidad para discriminar y a través de la flexibilidad laboral mantener alta la productividad en las maquiladoras y filiales de transnacionales. El problema desde nuestro punto de vista es el mismo que se presentó cuando se trató de industrializar el País, el Gobierno no pudo discriminar y la política de subsidio a las empresas nuevas y necesarias prácticamente se extendió a todas las empresas provocando déficit fiscal y la necesidad de subsidiar también a los sectores socioeconómicos mas desprotegidos.

La aplicación generalizada de la flexibilidad laboral, los subsidios a la importación, el fomento a la inversión especulativa distorsionaran la distribución del Ingreso Nacional y harán cada vez más necesaria la terciarización, la economía subterránea, el autoempleo o fomento a la microempresa, y las políticas de crédito fácil que de alguna forma directa o indirecta afectan a la productividad.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

VI.2 Arquetipos de sistemas.

Después de enumerar los conceptos, variables, teorías y políticas relacionadas con la productividad y de tratar de dilucidar como influyen en ella; el siguiente paso es construir un esquema para tratar de pronosticar como cambiará a raíz de las modificaciones actuales en la economía y en la política del gobierno.

Para lo cual se decidió utilizar la teoría de sistemas por varias razones: 1) De los comentarios anteriores se deriva que no hay reglas fijas y universales para incrementar la productividad en la empresa o en la sociedad. la estrategia difiere si la empresa es pequeña o grande, si se está aplicando o no la política de precios regulados en la economía 2) No se desea restringirse al uso de un sólo concepto de productividad, para la tesis son igualmente importantes la productividad desde el punto de vista humanista como la física y la económica, le interesa más las relaciones existentes entre ellas, 3) Consideramos que la productividad influye para mantener un determinado tipo de competencia en el mercado del producto y éste a su vez influye en ella, 4) La teoría de sistemas se está utilizando para explicar el Shock de Oferta y la Nueva Política Neoclásica, factores muy importantes para el incremento de la productividad a nivel social.

En la teoría de sistemas a las diferentes estructuras o tipos se les denomina arquetipos y hay un buen número, los más comunes y que se explican en los libros son: Tomando Medidas Defensivas “Fixes That Backfire” Límites al Crecimiento “Limits to Growth” Desplazamiento de la Carga “Shifting the Borden” La tragedia de lo Común “Tragedy of the Commons” y Adversarios por Accidente “Accidental Adversaries”⁵¹.

No hay forma de decidir cual es el que más se aplica o sería más útil para proyectar los cambios en la productividad con base en la nueva situación económica del País. Una recomendación de los autores de sistemas es decidir con base en las historias que ejemplifican cada uno, cual se ajusta más a lo que hemos anotado sobre la productividad y nuestro objetivo de proyectarla, por lo que consideramos importante describir brevemente la historia que ejemplifica cada uno.

⁵¹ Senge, M Peter, Y. Art Kleiner, Charlotte Roberts, Richard B. Roos, Bryan J. Smith. The fifth Discipline Fieldbook. Estrategies and Tools for Building a Learning Organitation, Editorial Currency and Doubleday. USA. Julio de 1994.

VI.2.1 El primer arquetipo: Tomando Medidas Defensivas.

Se ilustra con una historia llamada “Downsizing to Improve Profits” que interpretamos como “Recorte de Personal para mejorar las utilidades”.

“Una empresa reduce su staff para reducir sus costos y aumentar su utilidad contable (lo bajo de ésta es el problema que percibe o siente) la mejor forma de hacerlo parece ser alentar a los trabajadores con mas antigüedad en la empresa. que por lo general tienen salarios altos, a solicitar su indemnización inmediatamente. Por cada trabajador que renuncie mejorarán las utilidades sin embargo esto también elimina algunos de los trabajadores con mas antigüedad y experiencia: El Problema .moral por los reajustes de personal disminuye el entusiasmo. Los costos de producción se incrementan por los errores y por hacer trabajar en exceso al personal (over work) estos factores contribuyen a disminuir la productividad (la consecuencia no esperada) y eliminan el incremento en las utilidades por los reajustes de personal y entonces algún director de la empresa encuentra que no hay otra alternativa que hacer mas reajustes de personal.”

Tristemente esta es una historia frecuente. en 1991 un estudio de 850 empresas que recortaron personal drásticamente, reflejó que solo al 41% ha logrado el ahorro que esperaba.

Las soluciones o apalancamiento propuestas para este arquetipo incluyen:

- Que la gente esté más consciente de las consecuencias no esperadas. Abrir los modelos mentales de la gente para reconocer abiertamente que el ajuste es sólo para aliviar los síntomas. Formar un consejo que se aboque al problema real.
- Retardar la frecuencia con que se aplica este ajuste “Tomando Medidas Defensivas”
- Hacer explícitos los objetivos implícitos de este ajuste “Tomando medidas defensivas” y el problema que realmente trata de resolver.

En México, a consecuencia del Shock de oferta los ajustes masivos de personal se aplican desde 1982 lo que ha llevado a la marginación laboral de los hombres mayores de cuarenta años como se anotará en el estudio de mercado del siguiente capítulo, además ha provocado una alta tasa de desempleo que el Gobierno trata de disfrazar con programas de capacitación (becas) o distorsionando las estadísticas de empleo. esto muy probablemente ha desmoralizado a la población económicamente activa y disminuido la productividad física.

VI.2.2 El segundo arquetipo: "Límites al Crecimiento"

Se ilustra con los círculos de calidad "los círculos de calidad conducen a una comunicación más abierta y a una resolución compartida de problemas, la cual genera entusiasmo para propagar más esas actividades. Pero cuanto más éxito tienen los círculos de calidad, más amenazadores se vuelven para la distribución tradicional de poder político dentro de la empresa. Los dirigentes sindicales temen que la nueva apertura desbarate las tradicionales relaciones de oposición entre los trabajadores y directivos, minando así la influencia de los dirigentes sindicales sobre los trabajadores. Comienzan a erosionar las actividades de los círculos de calidad sacando partido de las aprensiones de trabajadores acerca de la manipulación y acarreo de la gente "Ten cuidado si sigues sugiriendo mejoras que ahorran costos en la línea de montaje, serás el próximo en perder el empleo"⁵²

Las estrategias de apalancamiento en este arquetipo son:

- Resistir la tentación de invertir aceleradamente en el proceso, rizo o círculo reforzador, tratar de comprender como funciona el círculo o rizo compensador.
- Tratar de encontrar la relación de la estrategia de éxito y los límites potenciales. Para cada límite hay estrategias efectivas pero usualmente no las vemos, nuestra tendencia

⁵² Senge. OP CIT Página 74

natural es ponerle atención a lo que dio resultado en el pasado y redoblar esfuerzos, en lugar de ponerle atención a los contrastes.

-El apalancamiento real está en las primeras etapas anticipándose a las fuerzas que limitan el crecimiento y que son pequeñas. No se pueden eliminar pero se puede trabajar con ellas con más eficiencia e incorporarlas entre los factores que favorecen la expansión.

-Buscar otras formas potenciales de crecimiento, otros círculos virtuosos que apoyen y sostengan el crecimiento cuando tienda a caer.

VI.2.3 El tercer arquetipo: Desplazamiento de la Carga.

“Desplazamiento de la carga al asesor externo” Los gerentes a menudo sienten la tentación de llamar especialistas en recursos humanos para resolver problemas de personal. El experto puede resolverlo pero la capacidad del gerente para resolver problemas similares no ha mejorado. Eventualmente surgen otros problemas de personal y el gerente debe acudir a otro experto en recursos humanos. Como el experto externo tuvo éxito, es más fácil recurrir a él nuevamente”. “Tuvimos una nueva serie de dificultades, así que llamamos de nuevo a los especialistas de personal que están familiarizados con nuestra gente y nuestra situación, así que son muy eficaces”. A través del tiempo los expertos en recursos humanos tienen una demanda creciente, los costos de personal aumentan y la capacidad de los gerentes declina junto con el respeto que se les profesa.

Las estrategias para este arquetipo son:

- Tratar de comprender la situación ¿ que síntomas del problema trata de corregir ? ¿ que resultados espera y como afecta la causa real del problema ?
- Use el arquetipo para la investigación no como una herramienta para recomendar soluciones. Siempre hay tentación para suponer que su solución preferida, haya sido

probada o no, es la correcta. Es importante evitar los prejuicios respecto a las soluciones y en su lugar tratar de explorar para encontrar el origen más profundo del problema.

-Primero, investigar porque es tardado y difícil enfocar la causa más profunda del problema.

-Eliminar el propósito que tienen las soluciones a los síntomas para ganar tiempo y trabajar en las soluciones fundamentales.

-Articular su visión o metas de largo plazo con el problema. La gente frecuentemente pregunta si el planteamiento del arquetipo "Desplazamiento de la carga" ¿es que todas las actividades las tenga que hacer uno mismo? No puedo contratar un asesor fiscal es necesario que yo mismo llene las formas fiscales? Usted puede delegar trabajo pero debe escoger que está delegando, contratar un asesor para llenar los formularios fiscales sería "Desplazamiento de la carga" si a) si usted desea ser especialista en impuestos b) si no establece una estructura por medio de la cual pueda aprender.

-Apoyar la solución fundamental con soportes en la organización, eliminar los modelos mentales de adicción como "podemos dejar esto en el momento que queramos" los que hacen difícil ceder a las actividades de las soluciones sintomáticas.

Estos dos arquetipos, el de límites al crecimiento y el de desplazamiento de la carga se aplican al caso de la productividad en México, en el capítulo Cinco se señaló que la productividad económica creció hasta principios de los Setentas y después ha estado disminuyendo; también se ha comentado en varios párrafos anteriores que la política redistributiva del Gobierno en la Década de los Setentas retardó el efecto de los factores que llevan a la disminución de la productividad, entre estos factores se encuentra en primer lugar la disminución en el poder de compra de la sociedad, en otras palabras, la carga del incremento en la productividad se desplazó hacia dicha política del Gobierno.

También se han comentado características del apalancamiento (políticas y medidas) para incrementar la productividad que nos llevan a pensar que estos arquetipos

se están aplicando al caso de México, la gente no está consciente de los verdaderos factores que afectan a la productividad económica a nivel social, se atienden los síntomas. Tampoco está consciente de las consecuencias no deseadas de las políticas del Gobierno respecto a la productividad, se insiste en soluciones sintomáticas como es la contribución del Gobierno para que las empresas puedan disminuir sus costos de producción, no se manejan los factores limitantes, por el contrario la distribución del Ingreso Nacional favorece cada día más a la acumulación de capital en contra del poder de compra del mercado interno. Y recientemente se ha insistido en desplazar la carga hacia las exportaciones.

VI.2.4 El cuarto arquetipo: Tragedia de lo Común.

Se ilustra con un ejemplo de una autopista, señalando que el congestionamiento vehicular que a todos afecta es originado por la conducta de los automovilistas que buscan su beneficio personal (llegar más rápido a su trabajo) mediante el uso de un bien común (la autopista) sin observar las consecuencias indirectas de su comportamiento.

Este mismo arquetipo se ha estudiado con el nombre de Falacia de Composición⁵³ que señala que "lo que es cierto para el individuo o la parte, es necesariamente cierto también para el grupo o conjunto" esta falacia se utiliza mucho en la tesis para comentar que si una empresa puede aumentar su productividad a través de disminuir sus costos de producción mediante la flexibilidad que la brinda la política del Gobierno, todas las empresas en conjunto no pueden hacerlo.

Lo importante en este arquetipo son sus estrategias de apalancamiento, pues una conclusión errónea y prematura sería pensar que la solución al problema de la

⁵³ Mc. Connell, Campbell R. Curso Básico de Economía. Principios, Problemas y Políticas. Segunda Edición en español. Editorial Aguilar. Madrid, España. 1975

productividad es que el Gobierno no intervenga en la economía y la tesis por el contrario propone que el Gobierno intervenga y cumpla con su función de redistribuir el Ingreso Nacional en favor de las clases socioeconómicas bajas.

Las estrategias de apalancamiento de este arquetipo son: en algunos casos (como muchas situaciones corporativas) se le debe mostrar a los participantes individuales el costo colectivo de sus esfuerzos, entre más claro vean la estructura del sistema, más probablemente puedan pararla. En otros casos (tales como muchas situaciones ecológicas) debe impedirse el uso del recurso común hasta que se recupere plenamente, por último, algunas veces es posible recuperar directamente el recurso común o (especialmente en el caso de la tecnología) remover las restricciones que establecen límites al uso del recurso común. En cualquiera de estas situaciones debe haber una legislación para el uso del bien común, estableciendo algunas metas comunes, la que no puede ser manejada por un sólo participante.

VI.2.5 El quinto arquetipo: Adversarios Accidentales

Este arquetipo no se aplica al caso de la productividad en México, se refiere a una situación en la que dos empresas o inversionistas o personas que tienen buenas relaciones comerciales o productivas siguen políticas que los colocan, al final de cuentas, como adversarios.

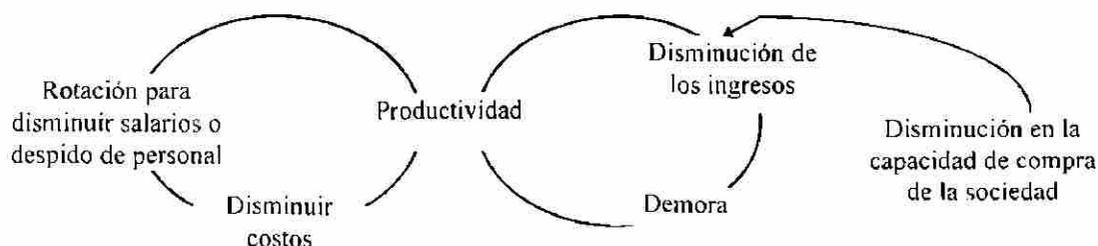
VI.3 La productividad como objetivo. Sistema para la productividad.

Es muy probable que la productividad económica siempre esté en la mente de los empresarios por su relación directa con las utilidades de la empresa. Para el Gobierno no está tan claro que la productividad siempre haya sido uno de sus objetivos, se considera que adquirió importancia con los Acuerdos Paralelos del Tratado de Libre Comercio.

negociados en Diciembre de 1992, se observó "que el texto Mexicano hace referencia débilmente al propósito de incrementar la productividad en nuestro País y elevar los niveles de ingreso" y " la propuesta Norteamericana es reiterativa en la estrategia de altos salarios y alta productividad" continua señalando el autor al referirse al resumen del Acuerdo sobre Cooperación Laboral de América del Norte "como puede desprenderse, existió el propósito de la Delegación Estadounidense de poner mayor énfasis en el tema salarial, sin embargo, en el Acuerdo Definitivo únicamente se habla del respeto al pago del salario mínimo en los tres países. Por otra parte, aunque en el preámbulo se insistía en la necesidad de mejorar los niveles de vida y se continúe haciendo referencia a una economía de alta productividad, no hay referencia alguna acerca de la relación entre ésta y el salario"⁵⁴.

Si el incremento en la productividad económica es necesario para el éxito del Tratado de Libre Comercio y para el desarrollo económico del País entonces el arquetipo que conviene utilizar es el de desplazamiento de la carga que muestre cómo la política actual del Gobierno puede contribuir o afectar el incremento en la productividad

Para tratar de construir un arquetipo de desplazamiento de la carga para la productividad, podemos comenzar diseñando uno que consideramos representa la situación en la Década de los Setentas al que podemos llamar sistema para aumentar la productividad mediante la reducción de costos o por despedir personal o hacerlo rotar entre puestos de trabajo y empresas para que perdiera su nivel de sueldo.

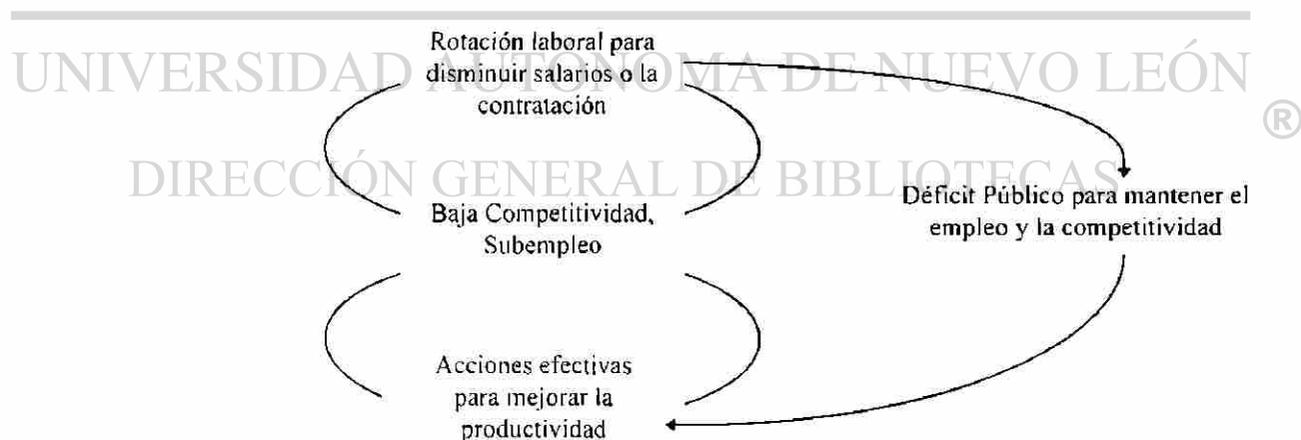


⁵⁴ Campo. OP CIT Página 63

En este modelo la condición limitativa de la productividad es la capacidad de compra o demanda agregada de la sociedad y su efecto sobre el sistema puede demorarse a través de políticas de crédito bancario, por lo que a corto plazo sí puede aumentar la productividad pero a largo plazo la disminuirá.

Volviendo a la historia, una solución (apalancamiento) durante los Setentas fue la política fiscal, es decir aumentando el gasto público y disminuyendo los impuestos en otras palabras aumentando el déficit público o generando empleo en el Gobierno, todas estas medidas buscaron eliminar la condición restrictiva, es decir la baja demanda agregada, también se emplearon políticas como la proteccionista para asegurarle mercado a las Empresas Nacionales.

Esto dio origen a un nuevo sistema o una modificación del sistema actual que en nuestra opinión se trata de un cambio al sistema de desplazamiento de la carga que provocó que los empresarios creyeran que se puede incrementar la productividad a largo plazo a través del despido y la reducción del personal y sobre todo provocó la alta dependencia del empresario a la política del Gobierno.



Durante el período al que se puede aplicar, de la Década de los Treintas a los Sesentas, la concentración industrial aumentó por la formación de oligopolios (factor de compensación). Con la mayor participación del oligopolio disminuyó la capacidad del

Gobierno para redistribuir el Ingreso Nacional, por ejemplo perdieron importancia los impuestos directos y aumentó la de los indirectos dándole a la tributación un carácter regresivo. “Esto implica un aumento en la importancia relativa de los impuestos indirectos (sobre las transacciones) y una consiguiente pérdida de importancia relativa de los impuestos directos (al ingreso o la riqueza) con lo cual el sistema fiscal en general se ha tomado más regresivo”.⁵⁵

Ante la incapacidad para aumentar la demanda agregada ,el oligopolio se concentra en las políticas que le son propias ,producir poco y vender a alto precio. su pérdida de interés por la demanda del mercado interno hizo que se aplicaran políticas de reducción salarial sin atender a sus consecuencias.

También aumentó la participación en la economía de empresas transnacionales que tienen la facilidad de ofrecer sus productos en muchos países y saben que en los desarrollados la demanda agregada está creciendo o cuando menos puede crecer a través de políticas de redistribución o por desarrollo económico. Así la exportación pasó a ser el sustituto a la política redistributiva del Gobierno para fomentar el mercado interno de consumo en los países subdesarrollados.

Con el Tratado de Libre Comercio y acorde con el cambio del Modelo de Substitución de Importaciones a uno de economía abierta se modificó el concepto de productividad asemejándose ahora al de “competitividad” que teóricamente depende del tipo de cambio real

Tipo de cambio real = $R = \frac{TcP^*}{P}$

P

Donde Tc es el tipo de cambio nominal, P* el índice de precios en el exterior (País con el que comerciamos) y P el índice de precios en el interior de nuestro País; Cuando se utiliza este indicador para una empresa, P* y P se refieren a los precios del bien en el exterior y en nuestro País en lugar de los índices de precios.

⁵⁵ Quintanilla. OP CIT Página 65.

Un aumento en el tipo “R” significa que si los precios exteriores aumentaron más rápido que los interiores y si T_c , está constante, la competitividad de nuestro País aumentará.

Lo más incongruente del caso es que en países subdesarrollados como el nuestro con alta participación de las transnacionales, el tipo de cambio real depende de la decisión de estas empresas, pues son ellas las que controlan tanto el precio interno como el externo del producto que ofrecen, y si por alguna razón el Gobierno Mexicano devalúa la Moneda Nacional (T_c aumenta) lo contrarrestan aumentando el precio de sus productos en el interior del País. En la gráfica 11 puede apreciarse los niveles de precios de los Estados Unidos y de México expresados en dólares. Obsérvese que las devaluaciones del tipo de cambio de 1982 y 1985-1986 redujeron intensamente los precios en dólares de los bienes Mexicanos. Sin embargo las mejoras de competitividad no fueron duraderas. La inflación Mexicana alimentada por amplios déficit públicos, aumentó enseguida los precios en relación con el tipo de cambio; En 1989 el tipo de cambio real no era mucho más competitivo de lo que había sido en 1980. En ausencia de una devaluación real, México tuvo que acudir a una reducción del nivel de la demanda para alcanzar el equilibrio exterior”.⁵⁶ El Gobierno ya no pudo o no quiso evitar la caída en la demanda que afectó también a las empresas nacionales disminuyendo su productividad.

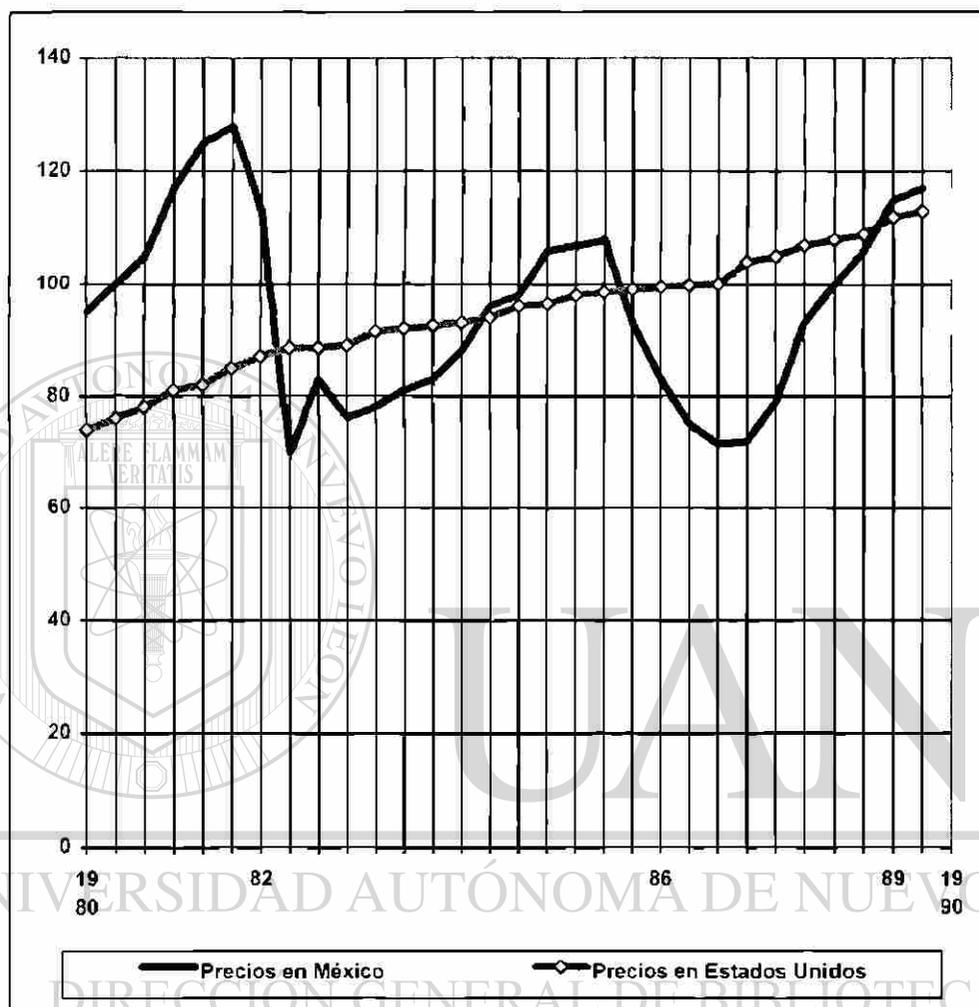
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Porque traer a colación todo esto, si estamos en el capítulo de esfuerzos para medir la productividad, por las siguientes razones: Primero, la productividad económica no se puede medir porque o no hay registros de las ventas en el extranjero de productos elaborados en México por empresas transnacionales o los registros que hay están deformados por las prácticas contables que registran a filiales de transnacionales como empresas distintas y no asociadas con su empresa matriz.

⁵⁶ Dornbusch, OP CIT. Página 47

Gráfica Número 11

Los Estados Unidos y México: Los Niveles de Precios en Dólares, 1980-1989



El nivel de precios de los EE.UU. está representado por la línea gradualmente, P_{EEUU} . El nivel de precios Mexicano, en dólares, está representado por la línea errática; una devaluación hecha por México reduce los precios en dólares, pero una inflación que no esté compensada por una depreciación, aumenta los precios en dólares. En 1989 el nivel de competitividad de México no era más alto de lo que había sido en 1985.

Fuente: Datos obtenidos de el libro: Dornbuch Rudiger and Stanley Fisher: Macroeconomía; McGraw Hill.

Segundo: La productividad técnica, sí se puede medir pero sólo a nivel de la línea de producción, y no se pueden agregar las correspondientes a diferentes líneas para obtener la de la empresa (si sus unidades de medidas son diferentes) como tampoco se pueden sumar las correspondientes a diferentes empresas para obtener la de la economía.

Tercero: La eficiencia asignativa se deteriora con la disminución en la satisfacción de la sociedad.

Cuarto: Desde el punto de vista de la productividad económica, hay transferencias entre países vía la fijación de precios que hace que los países desarrollados aparezcan siempre con mayor productividad en relación con los subdesarrollados.

Quinto: No tienen sentido las comparaciones entre los países cuando se habla de la productividad, por lo general a lo único que conducen es a un mito. "que la productividad económica siempre es mayor en los países desarrollados".

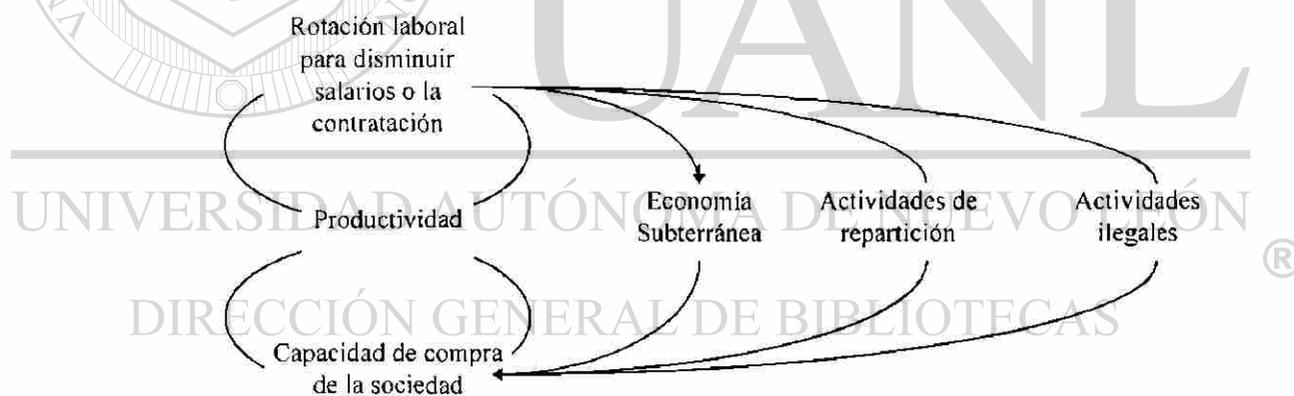
Sexto: Por definición el oligopolio no conduce a la máxima eficiencia técnica.

Cómo aumentar la productividad con tipo de cambio real constante y bajo estas condiciones (apalancamiento) la solución no es fácil, ni la conocemos, podríamos establecer como hipótesis. "Eliminando los incentivos para que el empresario no busque incrementarla" esto implicaría fomentar la guerra comercial, y aceptar y promover inversión extranjera de otros países distintos a Estados Unidos, pero esto está limitado por los acuerdos entre las mismas transnacionales donde el Tratado de Libre Comercio es un ejemplo. O bien aumentando la fuerza de los sindicatos para que se encarguen de negociar aumentos salariales en función al aumento de la productividad técnica, pero en nuestro País está pasando lo contrario, cada día los sindicatos pierden poder y fuerza, por último pensar que el Gobierno tenga capacidad y poder para contrarrestar esos estímulos a la "no productividad" o bien en que la industria de capital nacional pueda competir con la transnacional es casi imposible.

Buscando la solución (apalancamiento) podemos observar que lo que mantiene este sistema es la existencia de una economía subterránea y actividades ilegales, así

como modificaciones para mantener la cooperación de la sociedad tales como: repartir el escaso trabajo entre los desempleados a través de la flexibilización de el mercado laboral, fomentar la microempresa; todas estas actividades no mejoran la demanda agregada y tampoco elevan el producto interno bruto porque con o sin la flexibilidad laboral el monto de los salarios sería el mismo y los nuevos microempresarios por lo general no reciben utilidades mayores que lo que hubieran recibido en un trabajo adecuado; tampoco estas actividades son parte de una verdadera política redistributiva, pues con la flexibilización lo que se reparte son los salarios no se modifica la distribución del Ingreso Nacional entre salarios y utilidades y la microempresa lo único que hace es cambiar la forma de la remuneración de pago de salarios a ingresos para microempresarios cuando ambas formaban y forman parte del mismo rubro desde el punto de vista de las grandes empresas , el pago al factor trabajo.

Para concluir anotaremos que consideramos que persiste un sistema de desplazamiento de la carga de la siguiente forma.



Los síntomas de la baja productividad por lo tanto serán: el incremento de la economía subterránea , el empleo informal. el empleo a tiempo parcial. la rotación laboral , el empleo no remunerado , el incremento en actividades ilegales (robo, tráfico de drogas etc.). En los siguientes capítulos enfocaremos con más profundidad estos síntomas con el objetivo de que su conocimiento contribuya al análisis de las soluciones propuestas para incrementar la productividad.

VII EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO.

En esta parte de la tesis nuestro objetivo es señalar algunos factores del mercado de trabajo que contribuyen a incrementar la productividad según el modelo Neoclásico comentado en el capítulo anterior; algunas características de la flexibilidad y algunos de los problemas que está ocasionando o fomentando como la tendencia a la migración, la marginación del grupo de 40 años o más de edad y la rotación laboral.

VII.1 Mercado de trabajo en México.

La actividad laboral potencial que se puede realizar en México depende: del tamaño de su población, su composición por edades, sus criterios legales respecto a la edad y condiciones para trabajar y otros factores.

La actividad laboral potencial tiene varias formas de manifestarse: 1) a través del mercado de la fuerza de trabajo en México, mercado porque ahí existe una remuneración 2) a través de un mercado fuera del País o emigración 3) fuera del mercado o empleo informal, como se le ha llamado. 4) también puede inhibirse y pasar a formar parte de la población económicamente inactiva (PEI) como es el caso de los estudiantes, las actividades realizadas en el hogar y otras.

La actividad laboral es un flujo por lo tanto son importante tanto su volumen como sus cambios a través del tiempo, un ejemplo de sus cambios es la distribución de la población económicamente activa (PEA) (personas entre 12 y 65 años de edad que pueden y quieren trabajar) entre empleo formal (de ahora en adelante se refiere al canalizarlo a través del mercado nacional) informal y emigración, otro es el cambio en su distribución entre población económicamente activa e inactiva además dentro del empleo formal es relevante conocer la rotación de los trabajadores entre los diferentes puestos de trabajo (rotación laboral) que puede interpretarse como otro cambio más.

El análisis de la actividad laboral en México puede partir de algunas apreciaciones y con las escasas estadísticas disponibles tratar de comprobar si son correctas y representativas de la población total, aún así su análisis presenta algunas dificultades en especial porque las estadísticas no son comparables entre sí por cambios en las definiciones con las que se recolectan, por lo que en cada apartado se procura dar primero la definición del concepto. Las apreciaciones son:

- Las tasas de desocupación en nuestro País son de las más bajas del mundo.
- Por la tasa de crecimiento de su población y su estructura de edades (muchos jóvenes) la actividad laboral potencial en México crecerá rápidamente en los próximos años (empleo potencial) (a esto también se le llama Tesis del Baby Boom).
- El empleo informal disminuirá por las políticas de flexibilidad laboral en las empresas y por no ser ya el empleo formal, organizado a través del Congreso de Trabajo, la base del proceso electoral del País.
- La presión de una población laboral potencial creciente con un empleo formal decreciente buscará salidas como la emigración y el empleo informal o bien pasará a formar parte de la población económicamente inactiva.
- Las políticas de inmigración de Estados Unidos y las políticas Mexicanas que están en contra de vendedores ambulantes, de la economía subterránea y otras formas de empleo

informal, incrementarán el paso de población económicamente activa a inactiva con sus consecuencias sociales (potencial inhibido).

- La necesidad de las empresas de reducir costos cambiará la composición de la ocupación formal a favor de la mujer y aún de los niños menores de 12 años (feminización).

- El cambio en la composición de la actividad industrial aumentando la actividad de las maquiladoras favorece la participación de la mujer.

- La necesidad de las empresas de reducir costos y la presión del empleo informal y potencial inhibido aumentarán la rotación laboral en contra de los trabajadores de mayor edad. (marginación laboral).

VII. 2 Tasas de desocupación muy bajas

La población económicamente activa se divide en dos grandes categorías: ocupados y desocupados y los primeros se subdividen en efectivos y subempleados.

Por definición censal "Población ocupada son todas las personas de doce años y más que en la semana de referencia: a) Trabajaron al menos una hora o un día a cambio de un ingreso monetario o en especie o lo hicieron sin recibir pago. b) No trabajaron por estar ausentes temporalmente de un empleo, por vacaciones, permisos, enfermedades, motivos personales, y con retorno asegurado a trabajo o negocios. C) Iniciarán con seguridad un trabajo en cuatro semanas o menos"⁵⁷

Esta definición de ocupados fue modificada en 1985 al considerar como ocupada a una persona que declara tener un empleo pero no trabajó ni percibió ingreso (salario o ganancia) durante el período de referencia, si a pregunta expresa responde que volverá a trabajar en cuatro semanas o menos (siete para los trabajadores agrícolas). Además se

⁵⁷ INEGI. Revista Avance de Información Económica, Empleo Octubre 1991.

registran como ocupados a los que realizaron algún trabajo familiar no remunerado o un trabajo en donde el tiempo de dedicación fue muy bajo, como sólo una hora por semana.

El cambio en la definición además de impedir la comparación de estadísticas de diferentes periodos las distorsiona para reflejar mayor volumen de empleo “Debe resaltarse un hecho muy importante : Las estadísticas contemporáneas sobre la actividad económica de la población privilegian al trabajo por encima de cualquier otra actividad (como las tareas domésticas en el hogar propio o asistir a la escuela) y consideran como ocupadas a las personas que realizan algún trabajo, aún si se trata de un trabajo familiar no remunerado y si el tiempo de dedicación es de solo una hora a la semana.”⁵⁸

Por esta razón México tiene tasas de desempleo de las más bajas del mundo, una de ellas la tasa de presión general (TPGR) (Que registra el porcentaje que representa la población desocupada y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional) que se estima respecto de la población económicamente activa total llegó cuando mucho al 8.2% en el primer trimestre de 1987. y la de desocupación abierta (TDA) al 4.4% en ese mismo período, estas tasas fueron las más alta hasta el primer trimestre de 1994 ver cuadros números 6 y 7. Mientras que en países desarrollados como Estados Unidos lograr el 5.5% de tasa de desocupación abierta es difícil y para ellos significa pleno empleo, como contrapartida en México existe una alta tasa de subempleo como puede observarse en la gráfica número 12.

VII. 3 Incrementos en la población económicamente activa

Algunos autores señalan que el desempleo y los problemas del mercado de trabajo no se debe a la incapacidad de la empresa para generar nuevos puestos de trabajo, se

⁵⁸ Rendon, Teresa y Carlos Salas. El Empleo en México en los Ochentas: Tendencias y Cambios Artículo en la Revista Comercio Exterior Agosto de 1993

Cuadro Número 6

INEGI

Avance de Información Económicas
Tasas Alternativas de Empleo y Desempleo ^{*/}
(16 Áreas Urbanas)

Período	TDA	TDAA	TPEE	TPEP	TPGR	TOPDI	TOPRMD	TOPD2	TIID	TCCO
1987	I	4.4	5.7	6.8	8.2	8.6	7.1	23.5	32.3	31.4
	II	4.0	5.2	6.5	7.7	8.0	6.6	25.6	31.4	29.5
	III	4.0	5.1	6.0	7.2	7.5	6.5	20.3	29.4	30.4
	IV	3.3	4.5	5.2	6.4	7.3	6.0	23.9	29.9	30.7
1988	I	3.5	4.7	5.4	6.7	7.3	6.0	24.1	30.3	28.6
	II	3.7	4.9	5.9	7.1	7.8	6.0	24.1	21.4	22.1
	III	4.0	5.5	6.3	7.9	7.9	6.7	21.8	19.2	21.8
	IV	3.2	4.9	5.6	6.8	7.0	5.5	22.3	16.3	19.1
1989	I	3.2	4.3	4.9	6.1	7.2	5.4	21.9	21.2	21.8
	II	3.0	4.1	5.0	6.1	7.0	5.4	21.8	17	19.7
	III	3.3	4.3	5.2	6.2	6.8	5.6	18.4	16.5	19.1
	IV	2.5	3.9	3.8	4.8	6.3	4.6	21.7	17.4	19.8
1990	I	2.5	4.0	3.8	4.6	5.8	4.5	21.0	17.7	19.4
	II	2.8	4.1	4.1	5.1	6.2	5.1	22.1	14.4	16.6
	III	3.1	5.0	4.8	5.7	6.4	5.2	17.8	13.4	16.2
	IV	2.6	4.4	3.5	4.1	5.8	4.6	21.2	12.9	15.8
1991	I	2.7	4.4	4.1	4.8	6.0	4.9	22.3	13.1	14.9
	II	2.3	3.8	3.5	4.0	5.6	4.3	21.2	11.3	13.9
	III									
	IV									

^{*/} Ver Nota metodológica al final del Avance.

P/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

Fuente: Encuesta Preliminares a partir de empleo Urbano (ENEU)

Obtenido de la revista: Avance de Información Económica publicada por INEGI en Octubre de 1991.

Cuadro Número 7

Avance de Información Económica
INEGI
Tasas Complementarias de empleo y desempleo 1/
(37 Áreas Urbanas)

Periodo Año/Trimestre	TDA	TDAA	TPEE	TPEP	TPGR	TOPD1	TOPRMD	TOPD2	TIID	TCCO	
1992	I	2.9	4.9	4.1	4.5	5.7	6.8	5.4	22.3	12.0	14.7
	II	2.8	4.5	3.9	4.4	5.5	6.7	5.3	23.6	11.2	14.0
	III	2.9	5.1	4.1	4.4	5.5	6.2	5.2	18.6	10.4	14.2
	IV	2.7	4.6	3.8	4.1	5.2	6.3	5.1	21.8	9.8	13.5
1993	I	3.5	5.8	4.7	5.3	6.5	7.6	6.3	23.5	13.0	14.8
	II_*/	3.2	5.3	4.5	4.8	6.1	7.4	6.1	23.5	12.4	14.3
	III_**/	3.7	6.0	5.3	5.7	7.2	7.8	6.6	21.4	12.3	14.1
	IV_***/	3.3	5.4	4.7	5.4	6.7	8.0	6.2	23.7	11.8	13.7
1994	I	3.7	5.8	4.8	5.5	6.6	8.1	6.3	22.4	11.4	13.3

1/

Conceptos y definiciones al final del Avance.

*/ A partir del segundo trimestre de 1993 el número de áreas urbanas consideradas en la encuesta paso de 34 a 35, con la inclusión de Monclova Coahuila.

** A partir del tercer trimestre de 1993 el número de áreas urbanas consideradas en la encuesta paso de 35 a 36, con la inclusión de Querétaro.

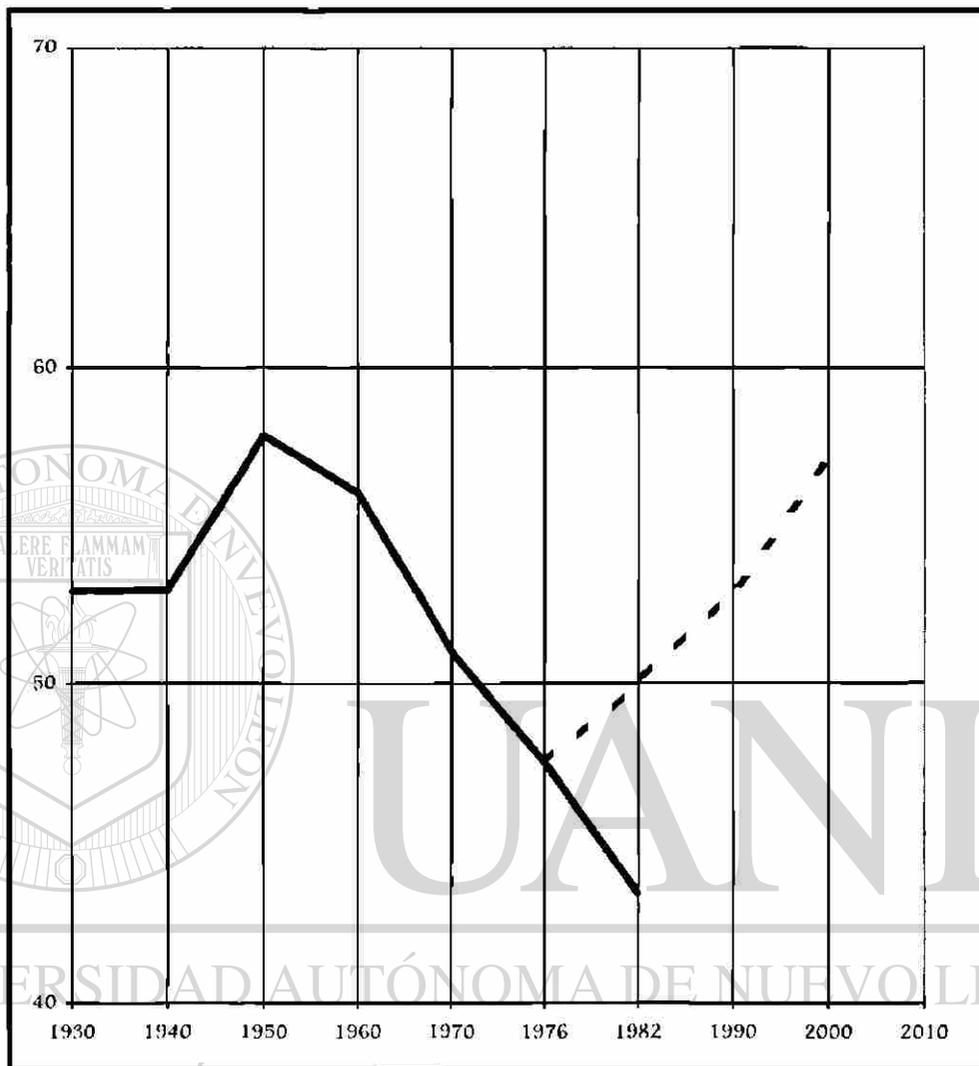
***/ A partir del cuarto trimestre de 1993 el número de áreas urbanas consideradas en la encuesta paso de 36 a 37, con la inclusión de Celaya Guanajuato.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. "Encuesta Nacional de Empleo Urbano"

Fuente: Obtenido de la Revista: Avance de Información Económica Publicada por INEGI en Marzo 1995.

Gráfica Número 12

Porcentaje de Población en Edad de Trabajar Efectivamente Ocupada en México.



Fuente: Elaborado por el CEESP, con datos de Demographic Year Book O.N.U. de 15 a 64 años.

Fuente: Obtenido de un seminario ofrecido por el Consejo Coordinador Empresarial y el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

debe a un incremento excesivo y rápido en el número de personas que pueden y quieren trabajar o teoría del Baby Boom.

Para aportar información sobre la afirmación anterior se anota lo siguiente: La población total del País se divide para el análisis del mercado de trabajo en población económicamente activa y económicamente inactiva, en teoría la primera “comprende a todas las personas de 12 años y más que realizaron algún tipo de actividad económica (población ocupada) o que buscaron activamente hacerlo (población desocupada abierta) en los dos meses previos a la semana de referencia”⁵²

La población económicamente activa total crece si aumenta la tasa de crecimiento de la población o si una mayor proporción de personas de 12 años y más en edad de trabajar busca empleo y disminuye si los que buscan empleo dejan de hacerlo y pasan a la población económicamente inactiva, estos últimos se reflejan parcialmente en el concepto desocupados encubiertos que se define como los desocupados que suspendieron la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudio, pero que se encuentran disponibles para trabajar.

Las estadísticas disponibles señalaron una tasa de crecimiento promedio del 3.8% en 1950 y 2.4% en 1990 para la población con edad entre 5 y 9 años que es el grupo de edad que durante el próximo decenio se incorporará a la población económicamente activa, mientras que para el grupo de edad de 50 a 54 años, que durante el próximo decenio será potencial para abandonar la población económicamente activa, las tasas fueron 3.3% y 3.5% respectivamente a esos años, al compararlas se observa un ligero incremento neto en la población económicamente activa entre 1950 y 1970 y una disminución neta del orden del 1.1% entre 1970 y 1990, a más largo plazo la tendencia es a decrecer, por la disminución en la tasa de crecimiento de la natalidad, así el grupo de edad entre 0 y 4 años creció solo al 1.1% entre 1970 y 1990.

Respecto a la proporción de personas de 12 años o más que desean trabajar hay poca información, por lo difícil de percatarse si realmente desean o no hacerlo inclusive el concepto de desempleo encubierto pone en duda lo que se pueda decir acerca del Baby Boom o crecimiento acelerado de la población económicamente activa, ya que no permite clasificar a la persona ni en el grupo de los que desean trabajar ni en el grupo de los que no lo desean, por la razón de que no buscan trabajo pero lo aceptaría si se lo ofrecieran, el INEGI los considera desocupados y los incluye en la tasa de desempleo alternativa TDAA.

Para solucionar este problema en lugar de hablar de los que pueden y quieren trabajar se puede hablar de porcentaje de población en edad de trabajar efectivamente ocupada ver Gráfica Número 8 su descenso de 1950 a 1982 puede deberse a el aumento del subempleo bajo el supuesto de que es poco probable que más de un 14% de esa población no quiera trabajar .

Los incrementos futuros en la población económicamente activa tendrán que proceder de cambios en el número de personas que trabajan por familia, las estadísticas reflejan que el promedio aumentó de 1.49 a 1.59 de 1977 a 1984 y a 1.63 en 1989 algunos autores atribuyen este cambio a la disminución de los ingresos familiares y cambios en la edad de jubilación.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

VII. 4 Disminuye el empleo formal.

Los efectos de la flexibilidad se pueden detectar observando que la PEA aumentó de 24.6 millones de personas en 1984 (según la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares) a 27.8 millones en 1989 (según la misma fuente) lo que requiere de un promedio de 640 mil nuevos puestos de trabajo por año, mientras que las estimaciones de la población económicamente activa remunerada (PEAR) aumentaron 4.2 millones de

personas en 11 años lo que arroja un promedio cercano a 400 mil empleos anuales,⁵⁹ por lo que alrededor de 240 mil nuevos empleos un 38 % deben de haber sido no remunerados.

La comparación entre estadísticas de empleo que captan toda la población trabajadora como la Encuesta Nacional de Empleo (cuya unidad de entrevista son los hogares de todo el País) que incluyen trabajadores de tiempo parcial e intermitente y estadísticas que captan el empleo en establecimientos fijos (probablemente empleo remunerado) da una idea del el empleo informal, se observa que este es mayor en las mujeres y se incrementa para los hombres mayores de 40 años a lo que se le ha llamado marginación laboral, en el mismo análisis comparando las tasas de actividad específica por sexo y grupo de edad se concluye que ocurrió una sustitución de hombres trabajadores de edad adulta por hombres muy jóvenes y mujeres de distintas edades.⁶⁰

VII. 5 Salidas al desempleo

Por otra parte entre 1982 y 1983 el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN) de Estados Unidos informó de un salto del 32% en los deportados y entre 1983 y 1987 capturó 6;421,138 inmigrantes ilegales y considera que probablemente el doble de este número logró entrar en ese País.⁶¹

VII . 6 Cambios en la composición de la ocupación

En párrafos anteriores se señaló como un cambio en la ocupación la sustitución de hombres de edad por mujeres, para apoyar esta idea ahora toca analizar el efecto de

⁵⁹ Rendón. OP.CIT. Página 105

⁶⁰ IBID.

⁶¹ Bortz. OP.CIT. Página 63

los cambios en las maquiladoras que se han especializado en procesos que requieren abundante mano de obra preferentemente femenina. Las maquiladoras se iniciaron en 1966, para 1972 había 268 y ocupaban 49,299 personas, para 1976 había 552 con 80981 empleados.⁶² en los Ochenta entraron en pleno auge, de 1980 a 1991 su empleo creció 2.7 veces, alcanzando 460 mil trabajadores, casi el 20% de la fuerza de trabajo empleada en las manufacturas.⁶³ no obstante las ramas industriales que han entrado últimamente contrataron en proporción menos mujeres, en 1981 de cada 100 obreros 77 eran mujeres, para 1991 sólo 59 eran mujeres.

El otro cambio en la ocupación, el paso de población económicamente activa e inactiva es, más difícil de medir, se trató de estimar en forma indirecta usando la Encuesta Nacional de Empleo Urbano que se levanta 52 semanas al año, en 16 áreas urbanas del País y estima varias tasas de desempleo alternativas, como la TDAA (Tasa de Desempleo Alternativa ver cuadros 6 y 7) y procediendo como lo muestra el siguiente cuadro

TDAA (Incluye TDA+PEA que suspendió la búsqueda de trabajo)	=6.4%
Menos TDA (Tasa de desocupación abierta)	=4.4%
<hr/>	
Igual a: PEA que suspendió la búsqueda de trabajo	=2.0%

Si a esta estimación del desempleo encubierto, de aproximadamente el dos por ciento, se le agrega la tasa de presión general que incluye a los desocupados y ocupados que buscan empleo por cualquier razón y cuyo valor para el tercer trimestre de cada año de 1987 a 1992 es respectivamente 7.2%, 7.9%, 6.2%, 5.7%, 3.5% y 5.6% (la de 1991, 3.5% se refiere al segundo semestre) esto nos proporciona una estimación aproximadamente del 7.6% de la PEA que está dispuesto a incorporarse a un empleo. Es decir ésta es una medida del porcentaje anual que por falta de empleo se incorpora a la población inactiva, el cual es bastante alto.

⁶² Ortiz, Wadgymar Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. De los Mercantilistas al GATT Editorial Nuestro Tiempo. México D.F. Marzo de 1988

⁶³ Rendón. IBID.

VII. 7 Rotación laboral.

No fue posible localizar estadísticas sobre el número promedio de veces que un trabajador queda cesante al año.

La Secretaría del Trabajo estimó en 1992, a través de una encuesta, una tasa de rotación anual del 16 % para la industria manufacturera, la construcción, el comercio y los servicios, sin embargo consideramos que es muy alta por dos razones: primero porque “La búsqueda de Trabajo, como actividad de tiempo completo es un lujo en un País como México” y segundo porque se refiere a Nuevo León que es comparable con economías desarrolladas, y por ejemplo en Estados Unidos en el sector manufacturero y en 1981 esta tasa fue de 3.2% a pesar de la depresión, en ese país la tasa se estimó considerando las altas o nombres que se añaden a la plantilla de una empresa en un mes dado y las bajas o nombres eliminados de la nómina durante el mismo mes⁶⁴.

VII. 8 Políticas de empleo

En términos generales la política laboral del País ha tratado de mantener el empleo y compensar los bajos salarios con prestaciones, por eso Manuel Ávila Camacho creó el IMSS y estableció el salario mínimo, Adolfo López Mateos empieza a hacer efectivo el reparto de utilidades y Echeverría lo fija en 8%⁶⁵

Respecto al volumen del empleo el período que marca el fracaso de la política del Gobierno es el del Presidente Miguel de la Madrid quien “de hecho sostuvo que la

⁶⁴ Dornbusch. OP. CIT Página 47

⁶⁵ Méndez, Morales José S. Problemas Económicos de México. Segunda Edición. Mc Graw Hill. México, DF: 1991.

disminución de los salarios era necesaria para conservar los empleos...” vistos en retrospectiva, sus esfuerzos fueron en vano. Cada año un millón de nuevos Mexicanos ingresan al mercado de trabajo. Mientras tanto, entre 1981 y 1987 el número de gente empleada en la manufactura declinó en un 17%” continua señalando el autor “el desempleo abierto, sin embargo no se incrementó en proporción directa a la disminución de empleos en la manufactura. En un País como México, no tener un trabajo significa morirse de hambre, conforme a la economía formal se contraía, la emigración se incrementó.”⁶⁶

“También millones ingresaron al sector informal de trabajo. En los últimos ocho años, las ciudades Mexicanas han presenciado un dramático incremento en el número de los vendedores ambulantes y otros que a duras penas tratan de ganarse la vida a partir de actividades artesanales y servicios mal remunerados.”⁶⁷

Respecto a los salarios, el punto álgido de la política del Gobierno se puede ubicar en 1976 cuando el Gobierno firmó la primera Carta Intención con el Fondo Monetario Internacional, donde se comprometía a un programa de austeridad con topes salariales “desafortunadamente la crisis financiera de 1976 le marcó un alto al progreso de los trabajadores Mexicanos. Una de las metas del programa de austeridad era asegurar una disminución de los salarios reales. De hecho una de las ironías del Boom petrolero de fines de los años Setenta fue que al alto crecimiento no lo acompañó un aumento en los salarios, sino más bien al contrario. Entre 1976 y 1982 los salarios reales cayeron un 13%”⁶⁸.

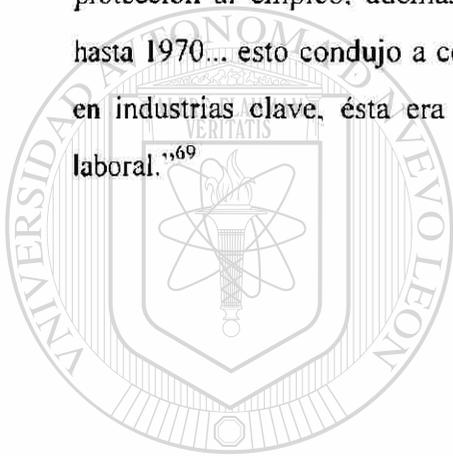
Aunque los salarios han sido bajos en forma permanente, puede decirse que la política del Gobierno ha sido discriminante, las siguientes citas lo ponen de manifiesto “para 1970, la mayor parte de los trabajadores recibían un salario por debajo, cerca de o

Bortz OP.CIT: Página 63.

⁶⁷ IBID:

⁶⁸ IBID:

apenas por encima del salario mínimo legal en México.” El 58º... recibía alrededor del 123% del salario mínimo, mientras que la mayoría de los trabajadores agrícolas obtenía considerablemente menos” posteriormente el mismo autor señala “conforme la agricultura caía lentamente en la inófia y los campesinos se volvían más y más pobres... la clase media urbana, mientras tanto, recibía grandes beneficios de la industrialización y urbanización de la Postguerra” por último el autor anota refiriéndose al período del Movimiento Estudiantil de 1968 “el trabajo industrial, de todas maneras controlado por la CTM... permaneció siendo leal al Régimen. Los trabajadores industriales habían sido beneficiados por avanzadas leyes del trabajo, crecientes márgenes de ganancias y de protección al empleo, además los salarios reales crecieron en forma estable de 1952 hasta 1970... esto condujo a considerar como algo muy importante conservar el empleo en industrias clave, ésta era su forma de mantener el control sobre el movimiento laboral.”⁶⁹



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

⁶⁹ Bortz. OP.CIT: Página 63

VIII RELACIÓN ENTRE EL MERCADO DE TRABAJO Y LA PRODUCTIVIDAD

En este capítulo se anotan algunos de los conceptos de la Teoría de los Neoclásicos que influyen en la productividad como: la movilidad laboral, la flexibilidad y la teoría del Capital Humano; también se anotan otros trabajos que critican a los Neoclásicos y proponen nuevos conceptos como la Teoría Dual del Mercado de Trabajo y su concepto del mercado interno de trabajo.

Las teorías y conceptos que se utilizan en este capítulo tienen en común que buscan incrementar la productividad a través de la asignación y capacitación del factor trabajo en el siguiente capítulo, por el contrario se intenta explicar como se pretende aumentarla a través de políticas macroeconómicas que se interrelacionan y en el capítulo Décimo referido a las políticas para promover la productividad a nivel de empresas se desea explicar los incrementos en la productividad por cambios en la administración de la empresa.

VIII 1 La movilidad laboral

El incremento en la productividad a través de la correcta asignación del recurso humano entre los diferentes puestos de trabajo depende de muchos factores, el más

importante es el nivel de empleo pues los desempleados no producen y desde este punto de vista son totalmente ineficientes, pero también depende de la movilidad de trabajadores entre países, empresas y puestos de trabajo, la que recibe diferentes nombres como migración, rotación laboral y flexibilización funcional; por ejemplo si hubiera un éxodo de Mexicanos a Estados Unidos, las empresas Mexicanas tendrían que pagar mayores salarios para conseguir trabajadores y forzosamente tendrían que ser más productivas o sucumbir.

También depende de que la gente esté dispuesta a cambiar de lugar de residencia, de empresa y de puesto de trabajo y en este sentido podemos decir que la buena asignación, la ocupación y la productividad se interrelacionan, pues cuando hay mayor ocupación efectiva (con buena productividad) la gente está más dispuesta a renunciar a su empleo actual para buscar otro mejor remunerado, porque el ingreso familiar es mayor y porque tarda menos tiempo en encontrar empleo; pero cuando la economía está en depresión aparece la histéresis del desempleo (las elevadas tasas de desempleo consiguen de alguna manera perpetuarse así mismas) y la gente prefiere permanecer en su empleo o si está desempleada aceptar el primero que le ofrezcan aunque no corresponda a sus conocimientos y aptitudes.

La interrelación entre la productividad social y el nivel de ocupación también se manifiesta a través del salario, así uno muy bajo fomenta el empleo en la economía subterránea o empleo marginal (el que se realiza de manera ocasional, sólo durante determinadas épocas del año o en actividades que se desarrollan con regularidad pero que implican un tiempo de dedicación muy reducido) y el autoempleo (o microempresa) que si bien proporciona un ingreso (salario de reserva) mayor al que obtendría la persona como empleado marginal, no incrementa la productividad para la sociedad porque esa persona sería físicamente más productivo en otro puesto de trabajo.

Hay antagonismo entre la productividad individual o de una empresa y la social : pagar sueldos más bajos aumenta la relación valor de las ventas valor de los insumos y por lo tanto la productividad económica para la empresa, pero fomenta los empleos marginales y el autoempleo y disminuye la productividad social. sin tomar en cuenta los efectos sobre la demanda agregada y la nutrición (obsérvese que se dice autoempleo no microempresa, pues obviamente no en todos los casos éstas son ineficientes, pero si es altamente probable que si alguien buscó autoemplearse, por ese hecho en sí, su productividad será baja) impedir la migración permite formar un fondo de desempleados y mantener bajos los salarios. Para una empresa resulta más barato capacitar a su personal que competir por los escasos técnicos con experiencia .

Por último, hay que tomar en consideración que a través del tiempo y sobre todo con la introducción de las computadoras las empresas se han preocupado en simplificar y sistematizar las operaciones de los diferentes puestos de trabajo y la productividad dependerá cada vez más de la capacidad y calidad de la computadora que del recurso humano (cuando menos para actividades rutinarias) desvaneciendo así el vínculo entre productividad y asignación de recursos humanos, esto es más frecuente en países con una alta proporción de empleo en maquiladoras donde los vínculos de empresa y sociedad son mínimos.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

VIII.2 Flexibilización laboral

La apreciación sobre la flexibilidad en el mercado de trabajo de México se apoya en el escrito que a continuación transcribimos. El título del párrafo es Ajuste en las Empresas y Mercado del Trabajo⁷⁰ .

⁷⁰ Díaz, Alvaro. Tendencias de la Reestructuración Económica y Social en América Latina. Revista Mexicana de Sociología. Número 4. 1994.

"Este ajuste microeconómico y del mercado laboral fue impulsado por determinantes microeconómicas tales como en la apertura externa y el fomento exportador. Su expresión más importante fue la profundización de los procesos de racionalización que ya se habían iniciado en las empresas (México 1983; Chile 1975-1980) en el caso de Chile la historia comienza antes de 1982, desde la "desregulación salvaje" del mercado laboral entre 1973 y 1979 que luego fue sucedida por una nueva legislación laboral impuesta en 1979 y que garantizó un alto grado de uso flexible de la fuerza de trabajo, hasta ser regulada moderadamente con la reforma laboral de 1991, aprobada por un parlamento, donde la derecha mantiene una fuerza indebida gracias a las alteraciones heredadas del régimen militar. En el caso de México(1982- 1992) no se lleva a cabo una reforma de las normas constitucional y jurídicas que regulan el funcionamiento del mercado del trabajo, pero se opera modificaciones en los contratos colectivos de trabajo, que para los propósitos de la política económica tuvieron efectos similares al caso Chileno.

A pesar de las enormes diferencias, hubo propósitos explícitos e implícitos de política laboral similares en ambos casos. Tanto en México como en Chile, se entendía que era indispensable elevar la competitividad de las empresas, aunque ello implicase

proceso de racionalización con desempleo y emergencias de formas Tayloristas de organización del trabajo. Además, era necesario asignar recursos desde sectores menos competitivos a otros más competitivos, en el contexto de economías más abiertas. Estos dos propósitos se consiguieron vía la aplicación de poderes de la empresa y la flexibilización de los mercados de trabajo, las dimensiones más importantes fueron:

a) La ruptura de los modelos de contrato colectivo y el fomento del modelo de contratos individuales y flexibles los propósitos fueron:

- Aumento de los poderes de la empresa para imponer cambios en la organización del trabajo.

- Reducción de la escala de funciones y categorías y el aumento de la capacidad de decisiones en materia de selección de personal.
 - Aumento de la libertad de la empresa para ampliar la subcontratación de terceros.
 - Aumento de la posibilidad de contratos temporales o a tiempo fijo.
 - La disminución de la parte fija de los salarios y el aumento de su componente variable, en ambos países la suma de estos procesos determinó una reducción del empleo medio por establecimiento y el desarrollo creciente de eslabonamientos productivos
- b) Paralelamente las reformas laborales disminuyeron los márgenes de acción del sindicalismo, sea por vías represivas (especialmente en el caso Chileno) disciplinamiento corporativo (específicamente en la gran empresa Mexicana) diferenciación del mercado del trabajo, que precarizó fuertemente las condiciones de negociación de los trabajadores en ramas claves de la economía. así como en la mediana y pequeña empresa
- c) También se fue reduciendo la importancia de los salarios mínimos como forma de la política de ingresos del Estado.

Es importante destacar que ello afectó esencialmente a las grandes empresas privadas o públicas. Las nuevas actividades (maquilas en México, nuevas exportaciones primarias en Chile) contaban con una legislación de facto altamente permisiva; además, el sindicalismo era y seguirá siendo débil. Hasta aquí en lo que se refiere al párrafo Ajuste en las Empresas y Mercado de Trabajo.

La flexibilidad laboral se aplicó en Europa donde el desempleo había alcanzado niveles altos, su aplicación tenía como objetivos: repartir el trabajo y equilibrar la influencia de los trabajadores internos con la de los externos en las negociaciones laborales (reducir la influencia de los sindicatos) "los trabajadores que tienen un empleo son los internos, mientras que los externos son los desempleados . las empresas sólo negocian con los internos y estos tienen pocos incentivos para aceptar las reducciones de salarios que permitan la creación de nuevos empleos para los externos "⁷¹ en otras

⁷¹ Dornbusch. OP.CIT Página 47

palabras la flexibilización acabó con el concepto de mercado interno que significó grandes beneficios para las empresas.

VIII . 3 El mercado interno de trabajo

Aunque en realidad el mercado interno de trabajo es un grupo informal de la organización de la empresa y por eso debería estudiarse en el Capítulo Diez relacionado con administración, por su relación con la flexibilidad se anota aquí. Un autor refiriéndose a las modificaciones recientes en el mercado de trabajo anota "Esto invita al surgimiento de un "mercado de trabajo abierto "distinto de los esquemas de contratación a largo plazo en el sistema de oficios, y del mercado interno de trabajo típico de una relación patrón sindicato en el sistema de producción en masa "72 .

El mercado interno de trabajo corresponde a la Teoría del Mercado Dual de Trabajo Dual que señala la existencia de dos grandes segmentos en dicho mercado, el primario donde los salarios son altos, hay buenas condiciones de trabajo, empleo estable y seguro; además las reglas y procedimientos que determinan la asignación y promoción de trabajadores están bien definidas y el segmento secundario con salarios bajos, pobres condiciones de trabajo, inestabilidad en el empleo y sin oportunidades para mejorar y capacitarse.

Contrario a la Teoría de los Neoclásicos que explican los bajos salarios y el desempleo por diferencias en la productividad y suponen que en el mercado de trabajo hay competencia perfecta, los teóricos del Mercado Dual señalan que cada segmento tiene sus mecanismos para determinar el empleo y los salarios, mecanismos en los que la productividad juega un papel secundario. El del segmento primario recibe el nombre de mercado interno de trabajo.

⁷² Szekely OP CIT Página 21

Las empresas del segmento primario son intensivas en capital, son oligopolios puros. tienen una demanda estable por su producto y sus empleados están sindicalizados, en el segmento secundario es más probable encontrarse industrias intensivas en trabajo, en competencia (oligopolio no puro o competencia monopolística) y su producto con demanda inestable y declinante.

El mercado interno de trabajo es un mercado dentro de la empresa, es una unidad administrativa distinta del mercado externo. su objetivo principal es eliminar la competencia entre trabajadores que están ya dentro de la empresa, para evitar el costo (para la empresa) del conflicto entre trabajadores en su lucha por conseguir los mejores puestos y salarios: a la empresa le beneficia en que implica una reducción en la rotación de personal y la posibilidad de mantener una fuerza de trabajo estable. A los trabajadores les da seguridad en el empleo y mayores oportunidades de promoción .

En el mercado interno de trabajo los salarios se determinan por el puesto de trabajo y no por el trabajador, con el tiempo, en la empresa se establece una estructura de trabajo que no responde a las fuerzas del mercado de trabajo abierto, en su lugar los salarios y la contratación dependen de las costumbres y de las reglas de los grupos sociales de los propios trabajadores, es decir los trabajadores con el tiempo y contacto frecuente forman grupos sociales que generan sus propias reglas sobre la conducta aceptable en el trabajo, la estructura salarial y las condiciones laborales que esperan .

Por otra parte el empleo en el segmento secundario se caracteriza por alta rotación laboral, ausentismo, las empresas están indiferentes a las variaciones en las características de sus trabajadores. los salarios dependen únicamente de la oferta y la demanda de trabajo en la rama industrial de que se trate. Y por lo tanto tienden al mismo valor para todos los trabajadores; la educación y capacitación no influyen en el salario.

Una de las características distintivas del mercado interno es limitar la movilidad de trabajadores entre empresas de diferentes segmentos (o sectores por ejemplo de Gobierno al sector empresas) y premiar con mayores salarios la movilidad que se da dentro del primer sector, sobre todo de los ejecutivos. Desde el punto de vista de los Neoclásicos el mercado interno de trabajo contribuye a la baja productividad, pues impide la libre movilidad de los trabajadores entre los distintos puestos de trabajo que asegura que cada quien encuentre el puesto de trabajo adecuado a sus características y experiencias. Así si alguien por necesidad, por falta de recursos económicos para invertir tiempo en buscar un empleo adecuado a sus características, por falta de información sobre los puestos disponibles y las características de cada uno, o por la coyuntura económica (no había más puestos en ese momento) se incorpora al primer empleo que encuentre, su productividad está destinada a ser baja por razones del mercado interno de trabajo.

VIII.4 Sindicalismo

Al hablar de conceptos como mercado de trabajo, eficiencia y flexibilidad laboral es imposible pasar por alto la actuación de los sindicatos. En este apartado se le enfoca desde el punto de vista teórico y se formula un breve comentario para el caso de México.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Hay muchos tipos de sindicatos: nacionales, de industria, gremiales o profesionales etc., también difiere en su manera de proceder, unos cuentan con un fondo monetario para financiar sus huelgas, otros prefieren alcanzar sus fines a través de la actuación política directa. Todos tienen objetivos específicos diferentes, pero en la práctica todos, de alguna manera, buscan mejorar las condiciones de vida de sus agremiados.

Con la finalidad de contar con una clasificación de los sindicatos apropiadas para el análisis, los dividiremos en dos grandes grupos: el primero lo forma los que buscan como objetivo principal mejorar los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo de sus agremiados, el otro grupo lo forman los que buscan incrementar o cuando menos mantener el volumen de empleo en la economía, cabe aclarar que estos grupos no son incompatibles y que un mismo sindicato puede perseguir los dos objetivos mencionados, sin especificar cual es el prioritario o bien cambiando las prioridades a través del tiempo, por eso recalcamos que esta clasificación es sólo con fines de análisis. Por darles un nombre al primer grupo le llamaremos sindicalismo práctico y al segundo sindicalismo político.

El sindicalismo práctico es más común en países desarrollados como Estados Unidos, en especial en sus empresas oligopólicas como señalamos al hablar del segmento primario de la Teoría Dual; se considera que este tipo de sindicalismo produce un "efecto compensador" al poder oligopólico de las empresas que permite aumentar la productividad técnica, económica y asignativa.

En teoría el oligopolio produce una cantidad de bienes y servicios menor que la deseada por los consumidores, vende a un precio mayor que el que ofrecerían empresas en competencia perfecta bajo las mismas condiciones y contrata a salarios bajos comparándolos con los que equilibran al mercado de trabajo; por esto conducen a un nivel de eficiencia técnica, económica y asignativa menor que la que se puede obtener en competencia perfecta por lo que todo lo que contribuya a contrarrestar esas desviaciones aumentará estos tres tipos de eficiencia, por ejemplo si la actuación de los sindicatos aproxima más el salario al que prevalecería en el mercado de trabajo en competencia perfecta, esto aumentaría la productividad. Otras formas por las que el sindicato puede aumentar la eficiencia son:

- Elevando la moral de los trabajadores.
- Mejorando la comunicación entre los trabajadores y la dirección, lo que le permitirá a la empresa tomar mejores decisiones.
- "A base de proporcionales a los trabajadores una voz colectiva, un sindicato hace posible que aquellos mejoren sus condiciones de trabajo en vez de que abandone su empleo, de este modo puede que se dé una menor rotación de trabajo y que los costos de contratación y aprendizaje sean menores"⁷³.
- La empresa cuenta con mano de obra obediente y estable y con menos conflictos internos, en este caso el sindicato actúa de la misma forma que el mercado interno de trabajo.
- Los sindicatos colaboran en la capacitación de los trabajadores y facilitan el cambio tecnológico en este tipo de empresas oligopólicas.

El Shock de Oferta representó un problema fuerte para este tipo de sindicatos, pues los oligopolios tenían que acomodarse al rápido incremento en el precio del petróleo, disminuyendo también rápidamente sus costos de producción, principalmente los correspondientes a salarios y prestaciones .

El sindicalismo político es más usual en países subdesarrollados como México, según nuestra interpretación su objetivo es mantener el empleo con la ayuda del gobierno, por que con mayor facilidad acepta disminuciones en el salario real y modificaciones o violaciones a las leyes laborales. Para lograr su objetivo acuerda con la empresa mantener el mismo número de trabajadores aunque disminuya la demanda de su producto (en otros países a esto se le llama sobrecarga de plantilla) lo que da lugar al subempleo y la baja eficiencia.

⁷³ Wonnacott OP CIT Página 32

Para lograr estos acuerdos utilizan tácticas muy diversas y discretas como : incentivos directos a los empresarios a través de la disminución de los impuestos. También es posible que acuerde con el gobierno realizar programas para incrementar el empleo.

La diversidad de las tácticas hace difícil detectar todas sus consecuencias y llevar a cabo un análisis de sus efectos sobre la productividad, en términos generales anotaremos que este tipo de sindicalismo ha permitido una paz social y un mínimo de conflictos laborales muy favorables al crecimiento de la productividad económica y lo que ha faltado es capacidad del sistema económico para crear los empleos que requiere la sociedad.

El sindicalismo político de México está en un proceso de cambio, la alta participación de empresas transnacionales que siguen políticas acomodaticias al Shock de Oferta promueve su desaparición a través de la flexibilización laboral.

VIII . 5 Teorías de la educación y la productividad

Sí consideramos que un trabajador para que sea productivo primero tiene que desarrollar un mínimo de conocimientos, habilidades y actitudes que le permitan trabajar en una empresa, la educación es un factor clave para la productividad.

La socialización de la persona o "proceso por el cual se domina su ego y la generación adulta le transmite al niño los valores y cultura que le permitirán vivir en sociedad y gozar de esa forma de vida" no sólo se transmite en la escuela, también en el hogar, en la iglesia y el trabajo, pero la escuela es el elemento más importante porque en su organización y administración es la que más se asemeja a la empresa, además recibe a los estudiantes a muy temprana edad por lo que tiene mayor influencia en ellos.

En cada sociedad hay una división entre el aprendizaje en la escuela y el que se realiza en el sitio de trabajo o en la empresa. (entrenamiento y capacitación) consideramos que no se excluyen por el contrario se complementan y difieren sólo en su grado de especificidad.

Las escuelas y universidades como las empresas de nuestros tiempos tienden a ser grandes, jerárquicas e impersonales, entre sus semejanzas se encuentran:

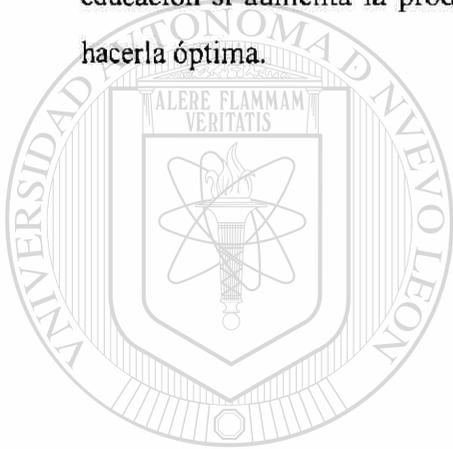
- El trabajo está separado de la casa
- Hay diferencia entre el trabajador como persona y la posición que ocupa en el trabajo, esta última determina su statu quo y las tareas que debe realizar
- La mayor parte de empleo se genera en empresas grandes e impersonales que se caracterizan por ser burocráticas.
- La contribución individual a realizar se determina de acuerdo a los estándares de competencia establecidos por la empresa y administrados por los supervisores
- En la escuela, los planes de estudio y la evolución del aprendizaje también toman en cuenta los estándares establecidos y éstos son determinados sin la participación del alumno, y son administrados por los maestros.
- Los contratos laborales pueden darse por concluidos con mucha más facilidad que las relaciones familiares y sociales.

Los Neoclásicos relacionaron directamente la productividad con la educación en su Teoría del Capital Humano que señala que diferencias en las características del personal, tales como la educación resultan en diferencias en su productividad, así más años de escolaridad significan mayor productividad y por lo tanto mayores ingresos para el empleado.

Si seguimos esta línea de razonamiento y pensamos en la educación como capital humano llegamos a la eficiencia intrínseca, es decir, ese capital requiere ciertas condiciones para ser productivo o para alcanzar su máxima productividad, analizándolo

desde el punto de vista social, entre esas condiciones se encuentra una correcta asignación de recursos y los factores que la impidan como una baja movilidad laboral y la existencia de un mercado interno de trabajo también afectará a la productividad, y los que la fomenten como mayor información sobre las oportunidades de trabajo también incrementarán la productividad.

Las críticas de la Teoría Dual a la Teoría de los Neoclásicos de que no existe competencia perfecta en el mercado de trabajo y la contratación se decide por acuerdos entre grupos de trabajadores (mercado interno de trabajo) nos hacen pensar que la educación sí aumenta la productividad pero la sociedad no reúne las condiciones para hacerla óptima.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

IX LA POLÍTICA ECONÓMICA Y LA PRODUCTIVIDAD EN MÉXICO

IX.I Observaciones sobre la Productividad y la política y estrategias económicas actuales

El objetivo de este apartado es analizar desde el punto de vista de la productividad a largo plazo y para toda la economía, como interaccionan las políticas y estrategias recientemente promovidas en nuestro País con dicha productividad; cabe aclarar que las conclusiones diferirán de las que podrían obtenerse si el punto de vista fuera la productividad a corto plazo para una empresa o sector de la economía.

Las políticas y estrategias más relevantes son:

- Aunque existan diferentes conceptos de productividad como la asignativa, técnica, dinámica y económica, la publicidad se centra en esta última.
- La productividad económica es el resultado de dividir el valor de las ventas entre el valor de los insumos.
- Una forma de aumentar la productividad económica es despidiendo o contratando menos trabajadores por unidad de tiempo "Haciendo lo mismo con menos".
- Otras formas de aumentar la productividad es la aplicación de técnicas administrativas como los círculos de calidad que conllevan la misma orientación "Hacer lo mismo con menos"
- Es objetivo prioritario para el Gobierno controlar la inflación.

- Se requiere modificar la Ley Federal del Trabajo.
- Hay una política para atraer la inversión extranjera directa.
- Hay una política de desregulación y austeridad en el gasto público.
- Hay un exceso de crédito.
- Se promueve el desarrollo de la microempresa.
- Hay nuevas políticas comerciales para incrementar las ventas.

Desde nuestro punto de vista, la sociedad (empresas, trabajadores, Gobierno) por alguna razón promueve la idea de que la productividad económica depende casi en exclusiva del número de trabajadores por empresa, desdeñando factores importantes como la tecnología, con argumentos como "es muy costoso el cambio tecnológico y el País no puede financiarlo" "es muy tardado y se requieren resultados a corto plazo".

Por lo tanto para incrementar la productividad se recomienda despedir o contratar menos trabajadores por unidad de tiempo a lo que llamaremos "hacer lo mismo con menos" o el enfoque de disminución de costos.

Algunas empresas proceden de esta manera sin capacitar previamente a los trabajadores que se quedan en sus puestos de trabajo y sobre quienes recae mantener el mismo volumen de producción, otras aplican un enfoque ligeramente diferente, a través de técnicas como los círculos de calidad, se proponen "hacer más con lo mismo" que en el trasfondo y desde el punto de vista de la sociedad implican contratar menos trabajadores por unidad de tiempo.

Si el empleo es un flujo, dada la tasa de crecimiento de la población se requiere contratar un cierto número de trabajadores por año (considerando ya la rotación laboral) para mantener su tasa de crecimiento, contratar menos equivale a aumentar el desempleo de la misma forma que se incrementaría despidiendo trabajadores.

La disminución en el empleo a nivel social deprimiría el valor de las ventas, si las demás cosas permanecen constantes y la productividad en lugar de aumentar disminuiría (el resultado de su fórmula de cálculo sería menor) pudiendo generarse un círculo vicioso entre la disminución en el empleo y la productividad.

Así para aumentar la productividad a través de despedir personal se requiere cuando menos impedir que las ventas descendan más que la disminución de costos. desde nuestro punto de vista algunas políticas para lograrlo fueron: el crédito fácil, nuevas estrategias comerciales como las redes (Network) la promoción de microempresas y las exportaciones de productos maquilados en México.

La disminución en el crecimiento del valor de las ventas también se debió al control de la tasa de crecimiento de la inflación, aunque a mediano plazo estamos presenciando su recuperación.

“La inflación desde el punto de vista de los sociólogos es el reflejo de la incapacidad del Gobierno para negociar efectivamente con los grupos con poder⁷⁴”. Si el Gobierno tiene que gastar para ofrecer bienes que el mercado no proporciona, para impedir un desempleo mayor, para proteger a la propiedad privada y no puede financiar su gasto más que imprimiendo dinero porque no tiene capacidad de negociación efectiva con los grupos de poder político económico y social, entonces el resultado es una mayor inflación.

Un ejemplo de esta debilidad lo encontramos en la industria automotriz, a principios del Sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari se aplicó una miscelánea fiscal que impedía que la depreciación de los automóviles que las empresas dan a sus ejecutivos se considerara deducible de impuestos. no obstante al poco tiempo se aceptó

⁷⁴ Bortz OP.CIT Página 63

que la empresa pudiera rentarlos y deducir el valor de la renta de sus impuestos, así el Gobierno continuó con un gasto que por la misma razón tendría que financiar con emisión de dinero.

La productividad en la industria automotriz depende del valor de sus ventas, todos sabemos que en Estados Unidos su productividad ha disminuido porque sus ventas han disminuido, una posibilidad para recuperarla es disminuir costos a través de la maquila Mexicana, no obstante si en México las ventas también bajan por la disminución del salario real o por el desempleo estaría difícil lograrlo, para impedir la disminución en las ventas, se siguieron programas como el de ecotaxis, donde el número de créditos concedido fue mayor de lo necesario y si por alguna razón esos créditos no fueran recuperables, su valor se trasladaría de diferentes formas a los consumidores, como el aumento en las tasas de interés bancarias, un aumento en el precio del seguro de automóviles etc. no obstante lo único que se logró fue formar otro círculo vicioso en donde para mantener la demanda de automóviles cada vez el Gobierno tiene que subsidiarlos en mayor proporción, por lo tanto el Gobierno volvió a principios de este año a autorizar a las empresas a deducir la depreciación de sus automóviles de los impuestos lo que es probable que a largo plazo vuelva a disminuir la productividad.

Pasando a analizar la microempresa, habría que dividirla en dos grandes grupos uno compuesto por pequeños talleres de servicio, comercio y empresas pequeñas que complementan y refuerzan la producción de las grandes empresas y de esta manera desempeñan una “función” en el sistema de producción capitalista, por lo cual son importantes y necesarias y, el otro grupo, que algunos autores llaman “empleo terciario espurio”⁷⁵ porque se caracteriza por un incremento desmedido de las microempresas en el sector terciario de la economía que, ya no cumplen una función productiva, surgen a consecuencia de su promoción por el gobierno y del sector industrial, su existencia es

⁷⁵ Díaz OP.CIT Página 118

adversa a la productividad económica pues se utiliza como excusa para aplicar políticas que favorecen a las grandes empresas pero afectan a la economía en su conjunto.

Por último existe un argumento más sutil, el que señala que se puede lograr aumentar la productividad aún despidiendo personal y disminuyendo los salarios reales si logramos exportar, este argumento se le puede llamar de economía abierta.

Aunque en México no es válido este argumento de economía abierta porque nunca ha sido una economía cerrada, pues tenemos un arancel promedio muy bajo en comparación con las economías desarrolladas, pensemos por un momento en ¿cuánto tendrían que aumentar las exportaciones de sector industrial, para compensar la pérdida en el poder adquisitivo por el desempleo y la disminución del salario y que tendría que hacer el País para lograrlo? Para la mayoría de las personas exportar depende sólo de la calidad y el precio de los productos industriales, para la economía en su conjunto también depende del valor de las importaciones y otras transacciones que hacen que salga moneda nacional del País, por ejemplo para venderle a Estados Unidos en forma constante tenemos que darle pesos Mexicanos a través de las importaciones y los pagos de la deuda, de otra forma tendríamos un superávit en la balanza de pagos con ese país y se requeriría revaluar el peso Mexicano o el otro país aplicará restricciones comerciales para corregirlo y las exportaciones volverían a disminuir.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En un plano práctico, la mayor parte de las exportaciones industriales se realizan bajo lo que se llama comercio interindustrial, es decir son exportaciones de mano de obra pues la misma empresa, por ejemplo la automotriz, primero realiza fuertes importaciones de materia prima y después exporta el producto transformado, así las exportaciones interindustriales Mexicanas no sólo dependen de la calidad y precio del producto, del resultado de la balanza de pagos y la política proteccionista de Estados Unidos, también dependen del mercado de los productos que maquilamos y si los

japoneses le ganen ese mercado a Estados Unidos nuestras exportaciones disminuirían y pondrán en peligro el incremento en la productividad.

Si las exportaciones no son la solución para mantener las ventas mientras aumenta el desempleo, una posible solución sería aumentar el consumo de otros sectores, de la economía como el Gobierno, que es uno de los principales consumidores de bienes y servicios en México, esto tampoco es solución porque el Gobierno para financiar sus compras provoca inflación y deprime aún más el poder de compra de los consumidores y presiona al aumento los salarios, o bien tiene que vender caros sus servicios y cobrar impuestos lo que también deprime el poder de compra de la clase media.

Si seguimos buscando alternativas para incrementar la productividad económica a nivel social, debemos descartar el aumento en el consumo del sector formado por los dueños del capital o clase alta ya que tienen una propensión marginal a consumir baja y no es su función destinar su capital al consumo, pues esto afectaría a la inversión y productividad a largo plazo.

También se ha propuesto aumentarla a través de la inversión para incrementar el empleo en las industrias existentes o en otras nuevas y efectivamente ésta es una solución al desempleo provocado por el cambio tecnológico y las políticas de hacer lo mismo o más con menos, que con el tiempo puede aumentar las ventas y la productividad por lo que atraer la inversión extranjera directa ha sido un objetivo del Gobierno de nuestro País desde que se independizó de España, sin embargo este objetivo se ha promovido con más fuerza en algunos períodos como en el Porfiriato de 1955 a 1970 y durante el Sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari.

Para atraer la inversión extranjera directa se han empleado diferentes políticas. en el Porfiriato la de "dejar hacer, dejar pasar" que equivaldría al concepto moderno de

“desregularización gubernamental” en 1955 - 1970 la de Estabilidad de Precios y Paridad Cambiaria, algo parecido se hizo en este Sexenio del Presidente Carlos Salinas con el control a la inflación y todos sus esfuerzos para mantener fijo el tipo de cambio.

Sin embargo, actualmente para atraer la inversión extranjera se requieren otros dos factores: primero la nulificación de los sindicatos lo que a su vez es un factor importante para la modificación de la Ley Federal del Trabajo en México, modificación que ya está en práctica aunque desde el punto de vista legislativo no se ha aprobado; el segundo factor es el desarrollo del mercado financiero con nuevas formas de captación fomentadas por el exceso de liquidez a nivel mundial.

Desde nuestro punto de vista estos dos factores le dan a la inversión extranjera el carácter de capital golondrino, por llamarlo de alguna manera; el desarrollo a nivel mundial del mercado financiero hace al capital mucho más sensible a los cambios en la tasa de interés y mucho más volátil, además, como los factores que subyacen a la tasa de interés difieren entre los países y es imposible lograr su igualación aún a nivel de región económica, entonces al hablar de igualación tomamos en consideración las diferencias en la tasa que lógicamente deben existir por las diferencias en el nivel de riesgo de la inversión entre los países.

Las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo también contribuirán a: a) la especulación, al eliminar los gastos diferidos por contratar personal y correlacionar el empleo con los cambios en la demanda del producto, a través de aplicar el salario por hora b) a una mayor movilidad del trabajo que “en teoría” es un elemento importante para la productividad, anotamos en teoría porque en México la movilidad laboral está restringida intencionalmente por las empresas, como se anotó cuando analizamos la Teoría del Mercado Dual del Trabajo y en la actualidad presenciamos una movilidad afectada que depende del nivel de salario más que de los costos de indemnización, así

cuando el salario es bajo porque hay mucho desempleo, en lugar de fluir los trabajadores a los puestos de trabajo para los que están mejor capacitados, fluyen al autoempleo o la economía subterránea que por otras razones sociales no pueden alcanzar el nivel de productividad social que le corresponde.

Por último anotaremos que si estas políticas como la apertura comercial y la flexibilidad laboral han dado resultado en otros países, en una economía subdesarrollada como la que existe en México no pueden lograr un incremento en la productividad sostenido a largo plazo y generalizado a todos los sectores, porque en el punto de partida hay mucho desempleo, la gente no tiene una capacidad de compra elevada, ni activos financieros acumulados, por lo que no puede mantener su nivel de compra mientras la demora entre el reajuste de personal y la nueva inversión restablece el empleo con mayor productividad.

Lo anotado hasta aquí nos habla de que la productividad depende de un sistema que presenta una demora y un rizo compensador generado por la disminución en el empleo que a su vez disminuye el valor de las ventas y vuelve a presionar la productividad medida desde el punto de vista económico.

Antes de pretender describir el sistema para la productividad económica es necesario comentar sobre otros aspectos que darán luz al problema por ejemplo, ¿Por que los sectores dominantes insisten en el enfoque lo mismo o más con menos? , ¿Cómo funciona el mercado de trabajo para determinar los efectos de este enfoque?

Respecto a la primera pregunta, consideramos que en el sistema que determina la productividad existe un rizo reforzador basado en los hechos que permiten mantener o incrementar el valor de las ventas de las empresas donde se aplican políticas para reducir los costos, uno de estos hechos es la aplicación parcial de la política, es decir a unas

cuantas empresas, por lo general los oligopolios o las más grandes, o bien en unos cuantos países como los que maquilan para las grandes empresas transnacionales, de esta forma el valor de las ventas lo mantienen las empresas, sectores económicos o países donde no se ha aplicado la política.

Otro es la demora existente en el sistema, ya con anterioridad se anotaba que a través del crédito y la mercadotecnia se podía retrasar la disminución en el valor de las ventas.

Al incorporar estos factores al análisis se detecta que van acompañados por otros del tipo compensador con la migración y los déficit en la balanza de pagos.

Los países subdesarrollados no son sólo simples maquiladoras para las transnacionales, desempeñan una función en el contexto internacional, su retroceso produciría problemas sociales como: a) la migración excesiva que afectaría la productividad en ambos países, el de expulsión y el de recepción, b) la monodependencia para los países desarrollados pues ya no podrían compensar sus déficit comerciales entre ellos a través del consumo de los subdesarrollados c) por otro lado

habría un vislumbre para los que aplican la política, pues si funciona para los oligopolios y los países desarrollados, lo más lógico sería pensar que también funciona para todos los demás y por el simple efecto de la imitación, muy fuerte en economías como la nuestra, se despediría a más personal del necesario, incrementándose las horas extras, mermas, defectos y demás elementos que hablan de una baja productividad.

X. LAS POLÍTICAS PARA PROMOVER LA PRODUCTIVIDAD A NIVEL DE EMPRESA.

XI.1. Introducción.

La productividad como se anotó en capítulos anteriores depende de muchos factores, pero en el capitalismo se adjudica a la administración de la empresa, tal vez porque el administrador es la figura que más se aproxima al empresario o porque éste es considerado el administrador supremo de la empresa o simplemente porque hay que justificar, ante la razón pública, una forma de repartir los beneficios del aumento en la productividad. Sea cualesquiera la razón y recordando que la administración ni es el único factor, ni el más importante para la productividad, su estudio si es necesario para comprender las políticas sobre productividad.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Las teorías y enfoques de la administración han cambiado con el tiempo, desde nuestro punto de vista sus cambios han sido en forma circular, pues se inició con la descripción de las actividades del empresario (administración equivalía a ejercer un derecho de propiedad) y uno de los últimos enfoques reconoce que son producto de un arte que posee el empresario. También los cambios en los enfoques han sido consecuencia de las restricciones que impone el medio externo al ejercicio del empresario capitalista. Nuestro objetivo es describir algunos de ellos como: el paso del capitalismo de la etapa de competencia a la de monopolio, la formación de sindicatos y

el avance del socialismo, la Gran Depresión Mundial, el crecimiento de las empresas transnacionales, el Shock de Oferta, la caída del socialismo y la crisis de los monopolios burocráticos, que consideramos influyen en la productividad.

X.2. Teoría y enfoques de la administración de empresas y la productividad.

En las primeras etapas del capitalismo comercial e industrial, a las que se les ha denominado etapas de competencia, las empresas eran pequeñas, administradas por su propietario y con una organización de tipo funcional, el empresario aprendía a través de prueba y error y el enfoque de la administración que se desarrolló fue el denominado empírico. Con el avance de la ciencia y la división del trabajo el enfoque cambió hacia lo que se llama Administración Científica cuyo objetivo fundamental era solucionar el conflicto entre empresarios y trabajadores a través del aumento en la productividad así la división de la plusvalía era lo más importante en este enfoque. sin embargo, en la práctica se utilizó sólo para incrementar la productividad sin tomar en cuenta la distribución de sus beneficios entre sueldos y utilidades; este enfoque contribuyó de dos formas: a) se inventaron y aplicaron un conjunto de normas técnicas y administrativas que incrementaron la productividad y b) se modificó radicalmente la forma de pensar en los problemas administrativos, para cambiar de basarse en la tradición y la intuición a basarse en el análisis crítico fundamentado en la experimentación y la valoración objetiva.

Los avances en la administración y la tecnología (no es posible separar el efecto de cada uno) lograron aumentar la productividad de las empresas y, posiblemente el deseo de acumulación de los empresarios capitalistas y las presiones sociales, transformaron ese aumento en la productividad en incrementos en la producción (señalamos esto pues pudieron haberse transformado en mayor desempleo) que dadas las condiciones precarias de las clases proletarias, a consecuencia de la forma como se había

instrumentado el surgimiento y expansión del capitalismo, se transformó en una sobreproducción que condujo a la etapa denominada de monopolio.

Para que la empresa pudiera crecer, aprovechar las economías de escala y aumentar su productividad, a través de los avances tecnológicos y los nuevos enfoques en la administración, tenía que invertir cantidades superiores a las que podían conseguirse en un plazo razonable con la reinversión de utilidades o con nuevas aportaciones de capital por el dueño de la empresa, por lo que fué necesario una nueva forma de constitución legal de las empresas, la sociedad anónima, que implicó modificaciones a la administración por el hecho de que separa la propiedad (que la tienen todos los accionistas) del control de la empresa (que lo ostenta el grupo de accionistas que por mayoría ganaron en la asamblea el derecho de administrarla y lo mantienen mientras satisface las expectativas de utilidad de los demás accionistas).

La sociedad anónima promovió la administración financiera que se basa en la formulación de presupuestos y el análisis de costos y su objetivo desde nuestro punto de vista es aumentar la utilidad financiera de la empresa en lugar de la productividad (como se mencionó anteriormente la utilidad financiera y la productividad no necesariamente cambian en el mismo sentido, esto depende de las condiciones del mercado). Los autores de administración que consultamos no establece con claridad cuales eran los objetivos de los empresarios en esa época, es obvio que cada uno tiene sus propios objetivos y que es difícil generalizar, pero se puede hablar del consenso o sentir de la época y pensamos que el cambio de competencia perfecta a monopolio y el surgimiento de la sociedad anónima modificaron los objetivos de los empresarios quienes ahora más que buscar solucionar el conflicto obrero-patronal a través del incremento en la productividad buscarían incrementar las utilidades de su empresa.

El capitalismo de monopolio pronto entró en crisis. las continuas recesiones mundiales lo afectaron y aunque en algunos casos trataron de contrarrestarlas a través de

acuerdos comerciales como el firmado entre Francia e Inglaterra, el Tratado de Comercio Libre de COBDEN de 1860, no tuvieron éxito⁷⁶

Durante las recesiones del capitalismo surgieron los sindicatos, el socialismo y se promovió por los oligopolistas (aquí se usan como sinónimos oligopolistas y monopolio porque con este último nombre se conoce a esta etapa del capitalismo) la política “Vive y Deja Vivir”⁷⁷ que consideramos dió origen a lo que se conoce como monopolio burocrático.

Según Ackoff “los monopolios burocráticos son el producto, de los intentos de una empresa para reducir costos mediante economías a escala, cuando un producto o servicio es proporcionado en condiciones de exclusividad por una unidad especializada. Al no tener que enfrentarse con la competencia, tal unidad suele hacerse más sensible hacia quien le otorga los derechos de exclusividad que a los usuarios inmediatos de sus productos o servicios dentro de la organización, su desempeño tiende a declinar fácilmente en esas condiciones, con lo que crece el riesgo de ser eliminada. Esto conduce al atrincheramiento dentro de las organizaciones que los crean”⁷⁸.

Los monopolios burocráticos fueron haciendo cada vez más necesario un nuevo enfoque de la administración basado en las relaciones interpersonales, donde se reconoce que el hombre no es una máquina y para lograr que trabaje con mayor productividad es necesario motivarlo, en este nuevo enfoque se asocia al administrador con el concepto de líder. Al avanzar en el estudio de la motivación se encontró que ésta depende de la relación que tiene el individuo con los grupos de personas con los que convive (consideramos que un ejemplo de esto es el mercado interno de trabajo del que ya

⁷⁶ UANL, FACULTAD DE ECONOMÍA. Civilización contemporánea capítulo XXIII La Evolución del Capitalismo Moderno.

⁷⁷ IBID.

⁷⁸ Szekely.OP.CIT.Página 21

hablamos con anterioridad) con base en ello se desarrolló el enfoque de sistema sociales cooperativos, consideramos que la Gran Depresión y el desarrollo de la empresa transnacional contribuyeron al desarrollo de este nuevo enfoque, donde además de ver a la empresa constituida por un conjunto de elementos y formando parte de un sistema social se detectó la necesidad de que todos los integrantes tuvieran un objetivo o fin común.

Al mismo tiempo se desarrolla una escuela de pensamiento económico conocida como Neoclásica o Marginalista que se basa en el supuesto de que el fin último de la empresa es maximizar su utilidad contable y propone como medio para lograrlo la toma de decisiones, es decir plantear alternativas, prever sus resultados y elegir la más adecuados a los objetivos de la empresa, en administración esto corresponde al enfoque de Toma de Decisiones.

Apartir de la Segunda Guerra Mundial muchas de las herramientas que se desarrollaron para la guerra se aplicaron a la administración como: la programación lineal, simulación, ruta crítica, teoría de juegos y otras, para aplicarlas se insistió en el uso de modelos matemáticos para la toma de decisiones; en administración esto corresponde al Enfoque Matemático, aunque también a la teoría de sistemas y una de sus contribuciones fué demostrar que tratando de maximizar la eficiencia de un componente del sistema sin tomar en cuenta a los demás componentes es muy probable que el efecto final sea una disminución de la eficiencia neta.

En nuestra opinión a principios de los Setentas un fenómeno conocido como Shock de Oferta influyó para que la administración de nuevo se enfocara a maximizar un solo componente, en esta ocasión la disminución en los costos de producción. Para visualizar los efectos sobre la economía (todo el sistema) de la política de disminución

de costos es conveniente mencionar algo sobre la teoría de “inflación por empujón de costos”⁷⁹ por lo que se explican los siguientes pasos:

Paso #1) Aumentó el precio internacional del petróleo entre 1973 y 1975.

Paso #2) Los costos de producción de las empresas aumentaron.

Paso #3) La empresa aumenta el precio de su producto para mantener el mismo margen de ganancia.

Paso #4) Después de una demora, porque los sindicatos no pueden negociar inmediatamente aumentos salariales porque los contratos con el salario anterior aún están vigentes, la demanda de productos disminuye porque también disminuyen el poder de compra de la población por los aumentos en los precios.

Paso #5) Al vencerse los contratos colectivos se revisan los salarios a la alza, aunque por lo general aumentan menos que la inflación.

Paso # 6) Al vencerse los contratos colectivos y subir los salarios se recupera un poco su poder de compra.

Paso # 7) El aumento en los salarios vuelve a aumentar los costos de producción y la empresa reinicia el ciclo volviendo al paso #2. En cada vuelta el poder de compra se deteriora más y con ello la demanda de productos, la producción y el empleo.

La teoría del sistema le llama a esto, arquetipo de crecimiento y establece que el crecimiento, que en este caso el aumento en la estanflación nunca es eterno porque hay otro factor que lo contrarresta en este caso la disminución en las utilidades de la empresa.

En nuestra opinión la administración del Shock de Oferta fue equivocado porque ante la imposibilidad de cambiar la tecnología rápidamente para sustituir el petróleo, la empresa se dedicó a disminuir sus costos, principalmente el de la mano de obra, a través de reemplazar empleados que por su antigüedad o por su puesto recibían un buen salario

⁷⁹ Wonnacott. OP.CIT Página 32

por otros que aceptaron un salario más bajo, además recortó personal, contrato por obra determinada en lugar de por nómina. en todos estos casos el objetivo no fue aumentar la productividad sino la disminución de costos.

El gobierno, en nuestra opinión también administró en forma equivocada el Shock pues en la práctica eliminó algunos estabilizadores automáticos de la economía como la progresividad de los impuestos a la renta, las prestaciones que ofrece la ley federal de trabajo, estabilizadores que si bien no solucionan la estanflación sí minimizan sus efectos.

A principios de los Ochentas la caída de la URSS puso fin a la Guerra Fría y la carrera armamentista lo que liberó tecnología y capacidad de producción de bienes de capital que buscan mercado lo que junto con el incremento en las utilidades generado por la estanflación originaron una masa capital que a falta de buenos proyectos de inversión se destinarían a la especulación.

Se requería mercado para los bienes de capital por lo que los programas de modernización y reconversión industrial de los países subdesarrollados, fueron bienvenidos, además las grandes empresas automotrices de Estados Unidos estaban perdiendo la batalla contra las empresas Japonesas, no por los costos de producción del automóvil sino porque las modificaciones fiscales por el Shock habían desplazado los impuestos al consumo de gasolina y la compra y uso de automóviles y, aunque el precio internacional del petróleo disminuyó, en México su precio interno para el consumidor siguió aumentando desplazando la demanda hacia los automóviles que consumen menos gasolina; bajo estas condiciones el objetivo de la administración de las empresas no puede ser la productividad, los esfuerzos para incrementarla como los círculos de calidad, programas de calidad total y otros no ofrecen una respuesta rápida y de la magnitud que requiere el objetivo de disminuir costos, como la ofrece el reajuste de personal, esto explica porque aún sabiendo que los métodos anteriores son buenos para

aumentar la productividad física su uso no se generalice ni siquiera en la industria Regiomontana que se considera a la vanguardia del País.

Las empresas siguen una administración situacional o de contingencia para combatir el Shock, ahora con “mercados cada vez más volátiles....para avanzar en ellos, están procurando reducir riesgos transformando máquinas y recursos de propósito específico en recursos de propósito general... o simplemente sustituye costos fijos por costos variables, con unidades de producción pequeñas y fácilmente recombinales reemplazando así las formas jerárquicas corporativas convencionales de la producción en masa”.⁸⁰

Si el objetivo de la nueva administración es la flexibilidad, para analizarla desde el punto de vista de la productividad habría que preguntarnos ¿ Si las nuevas formas de administrar y organizar el trabajo son más productivos que la división del trabajo ? La respuesta no la conocemos pero podemos conjeturar utilizando los elementos de la tesis que depende de la eficiencia intrínseca, en otras palabras de averiguar si las nuevas tecnologías productivas requieren de ese cambio en la administración de las empresas.

Hay mucho de que hablar acerca de las nuevas formas de administración en las empresas “frecuentemente el nuevo administrador pertenece a un núcleo paradójico. Su carácter no es lo suficientemente empresarial, para que comience su propio negocio fuera del ambiente, pero si es demasiado empresarial para conformarse con tareas principalmente administrativas o de custodia, tales como la operación de líneas de productos existentes cuyo objetivo es mantener cierta posición en el mercado, no la expansión del negocio”⁸¹ este cambio de concederle mayor libertad de acción a los administradores y llevarlos a participar en las utilidades de la empresa debe analizarse

⁸⁰ Díaz.OP.CIT.página 118

⁸¹ Hanan. Mack. Abra Paso al Nuevo Administrador. Artículo Obtenido de una Revista Publicada por la Universidad de Harvard.

desde el punto de vista de la productividad pues puede generar más monopolios burocráticos.

X.3. Los convenios para la productividad.

Dentro de las herramientas administrativas para aumentar la eficiencia económica podemos considerar a los convenios para la productividad, estos son acuerdos entre trabajadores y el patrón de la empresa con el objetivo de elevar la productividad a cambio de incentivos económicos. Por lo general se constituye una comisión mixta con la participación de representantes de la empresa y de los trabajadores por partes iguales, se formula un programa de productividad y se deposita en la Junta de Conciliación y Arbitraje, aunque lo que caracteriza al convenio es la flexibilidad, es decir podrán ser revisados y modificados por la comisión cuantas veces sea necesario.

Al revisar trece convenios registrados ante la Secretaría del Trabajo (STYPS), entre los que se encuentran de empresas privadas grandes y medianas, así como empresas paraestatales y dependencias del Gobierno se detectó: a) mucha heterogeneidad tanto en las metas, los incentivos económicos y la rigurosidad. La mayoría establece muchas metas algunas de productividad y otras de eficacia entre estas últimas se encuentran mejorar la calidad del producto o servicio, aceptar la flexibilidad, movilidad laboral y polivalencia. b) respecto a los incentivos la mayoría se expresa como porcentaje del salario base o su equivalente en número de días de salario base. la minoría como un bono de valor determinado y en este caso algunos lo condicionan a la compra de determinados artículos. c) respecto a la rigurosidad también hay mucha dispersión, en algunos no se entregan los incentivos hasta que no se cumple con el cien por ciento de la meta, otros especifican un mínimo de satisfacción de los objetivos para

entregar parte de los incentivos y entregan el total si se satisface plenamente la meta, por ultimo algunos entregan una parte proporcional de los incentivos en relación a la satisfacción de la meta.

Los convenios reflejan que el problema de la empresa no es la productividad, la mayoría fijó metas que sólo la afectan indirectamente como el apego a la especificaciones de calidad del producto, cumplimiento de metas de seguridad de higiene cumplimiento en puntualidad y asistencia, trabajo en equipo, disminución del desperdicio, polivalencia laboral y capacitación continua. Anotamos que sólo influye indirectamente porque antes de medir la productividad y esforzarse por incrementarla es necesario especificar la calidad del producto, establecer las normas de seguridad e higiene y los mecanismos necesarios para que se cumplan, capacitar al obrero y diseñar el proceso y el producto para minimizar el desperdicio, es decir es necesario cumplir con estos requisitos y muchos otros para poder ser productivo.

Los convenios también reflejan el grado de sumisión de la mano de obra, los incentivos que se ofrecen son ínfimos respecto a lo que aumentarán los ingresos de la empresa, por lo general entre un dos y un cinco porciento del salario diario base sin afectar prestaciones ni pasar a formar parte de este salario si consideramos que dentro de la estructura de costos el salario base representa entre el treinta y el cuarenta porciento y, con respecto al precio del producto tal ves menos del treinta porciento (la participación de los salarios en el producto interno bruto de México disminuyó del 35.7% al 27.7% de 1970 a 1984 y el salario real siguió disminuyendo apartir de esa fecha⁸²) entonces el impacto económico del convenio sobre la empresa no pasara del 1.5% del precio del producto, mientras que cualquiera de las metas especificadas en estos trece convenios de los que hablamos le deja a la empresa un incremento en sus ingresos mucho mayor.

⁸² Quintanilla OP. CIT. Página 65

CONCLUSIONES

En el contexto del mundo capitalista la misión de México no es incrementar la productividad de su economía.

No hay estadísticas que permitan afirmar cual de los tres tipos de productividad: asignativa, dinámica y técnica se está incrementando y cual no.

Las conclusiones sobre los cambios en la productividad están distorsionadas por el uso del índice de precios en su estimación e inevitablemente conducen a afirmar: la productividad es menor en los países subdesarrollados en relación con los desarrollados y en agricultura en relación con la industria. lo que dada la forma como se determinan los precios se convierte en un pleonasma.

La crisis actual de la productividad es consecuencia de la política económica de los Ochentas cuyo efecto se demoró por la aplicación de medidas como el crédito fácil, el estímulo a las ventas y el déficit público.

Los incrementos en la productividad en Japón deben estudiarse en relación con las políticas de gestión que aplica, las cuales son contrarias a la flexibilidad laboral.

Las políticas que se han aplicado para incrementar la productividad atacan sus síntomas como la baja competitividad y el subempleo, pero no sus causas fundamentales como: las distorsiones en el sistema de precios, el desempleo, el empleo marginal, la disminución en la capacidad de compra de la población y las políticas de las empresas para disminuir los costos de producción.

La flexibilidad laboral ha contribuido a disminuir la productividad haciendo más costosa la búsqueda de empleo, fomentando la disminución de los salarios reales aumentando la marginación laboral y la feminización del mercado de trabajo y disminuyendo la movilidad al presionar para que los trabajadores prefieran permanecer en su puesto de trabajo o aceptar el primero que les ofrezcan aún y cuando estos sean de baja productividad.

La competitividad de nuestro País en el mercado internacional no depende en forma directa de la productividad, pues influye las negociaciones internacionales y la forma como se determina el tipo de cambio, que no es más que otro precio, el de las divisas.

La educación aumenta la productividad si el medio externo fomenta su aplicación.

La flexibilidad laboral permitirá disminuir el grado de influencia de los mercados internos de trabajo de las principales empresas oligopólicas lo que será un factor favorable al incremento en la productividad, si esta política se aplica en forma efectiva.

A largo plazo se prevé una disminución en la productividad si no se ataca sus causas fundamentales.

BIBLIOGRAFIA

Bortz, Jeffrey. El Impacto Social de la Crisis Económica en México. Revista Mexicana de Sociología. UNAM, Centro de Investigaciones Sociales 1991.

Campo, C. Jesús Martín del . y Carlos López Angel. Productividad, Salario y T.L.C. Artículo publicado en la revista QUÓRUM.

Díaz, Alvaro. Tendencias de la Reestructuración Económica y Social en América Latina Revista Mexicana de Sociología. .UNAM, Centro de Investigaciones Sociales Número 4. 1994.

Dirección General de Capacitación y Productividad de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Concepto de Productividad. Artículo presentado en la Revista Management Today en Español en Septiembre de 1987.

Dornbusch Rudiger and Stanley Fisher. Macroeconomía. Quinta edición McGraw Hill. España.

Eckstein, Solomon. El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano. Centro de Investigaciones Agrarias y Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola. Documento preliminar. México, D.F., 1968

García, Guzmán Brígida La Ocupación en México en los Años Ochentas: Hechos y Datos. Revista Mexicana de Sociología. UNAM, Centro de Investigaciones Sociales Marzo de 1993.

Hanan, Mack. Abran Paso al Nuevo Administrador. Artículo obtenido de una revista publicada por la Universidad de Harvard.

Hernández, Laos Enrique. La Productividad y el Desarrollo Industrial en México. Artículo publicado en la revista Management Today en Español en Junio de 1986.

INEGI. Revista Avance de Información Económica. Empleo. Octubre 1991.

Koontz, Harold and Heinz Weihrich. Administración una Perspectiva Global Mc. Graw Hill. México, D.F. 1994.

Kotler, Philip. Dirección de Mercadotecnia. Análisis, Planeación y Control. Tercera edición. Editorial Diana. México, D.F. 1991.

Larousse. Pequeño Larousse Ilustrado Diccionario.

Management Today en español, Artículo Quien es Quien en la Productividad. presentado en Septiembre de 1993* .

Mc. Connell, Campbell R. Curso Básico de Economía Principios, Problemas y Políticas. Segunda edición en español. Editorial Aguilar. Madrid España

* No se encontró autor, posiblemente sea una editorial.

Mc. Nabb. Labor Market Theories and Education. Artículo publicado en Economics of Education Research and Studies. Editado por George Psacharopoulos. Editorial Pergamo Press.

Méndez, Morales José S. Problemas Económicos de México. Segunda edición. Mc Gaw Hill. México, D.F. 1991.

Moreno, Moreno Prudenciano. Desarrollo Económico y Acumulación de Capital en México. Editorial Trillas. México, D.F. 1982

Ortiz, Wadgyamar Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. de los Mercantilistas al GATT. Editorial Nuestro Tiempo. México D.F. Marzo de 1988.

Quintanilla, Rodríguez Ernesto. La Economía Mexicana desde 1940. Dirección General de Estudios de Postgrado. U.A.N.L. Cuadernos de Investigación II. Monterrey, N.L.

Rendón Teresa y Carlos Salas. El Empleo en México en los Ochentas: Tendencias y Cambios. Artículo publicado en la Revista Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior. Agosto 1993.

Reyes, Francisco Javier. El Reto de la Educación en la Problemática Ambiental. Conferencia ofrecida en Monterrey Nuevo León el 17 de Octubre 1992. Auspiciada por la Universidad Mexicana del Noreste.

Salvat Enciclopedia Salvat Diccionario. Salvat Editores, S.A. Barcelona, España 1976.

Senge, Peter M. La Quinta Disciplina. Vergara Granica. Buenos Aires, Argentina 1992.

Senge, M Peter. y Art Kleiner, Charlotte Roberts, Rihard B Roos, Bryan J. Smith. The Discipline Fieldbook. Estrategies and Tools for Building a Learning Organisation Editorial Currency and Doubleday, U.S.A. Julio de 1994.

Szekely, E. Miguel. Demandas Impuestas por la Empresa Globalizadora sobre la Fuerza de Trabajo. Artículo publicado en la Revista Mexicana de Sociología. U.N.A.M. Instituto de Investigaciones Sociales. Enero-Marzo de 1994.

UANL, Facultad de Economía. Civilización Contemporanea. Capítulo XXIII La Evolución del Capitalismo Moderno**.

Vera Ferrer, Oscar. Tendencias de la Productividad en México: La Concepcion de las Empresas. Revista Comercio Exterior, del Banco Nacional de Comercio Exterior. Noviembre de 1993.

Wonnacott, Paul and Ronald Wonnacott, Economía. Tercera edición. Mc. Graw Hill. España 1987.

Bibliografía Adicional en el Glosario

Arrona, H. Felipe J. ¿ El Proqué de su Éxito ? Círculos de Calidad. Editorial Icasa. Monterrey, N.L. 1993.

Fischer, Stanley. and Rudiger Dornbusch. Economía. Mc Graw Hill México, D.F. 1980.

Noyola, Carmona Ascención Juan. Sobre el Método y la Fundamentación Epistemológica de la Economía. U.A.N.L. Facultad de Filosofía. Monterrey, N.L. 1986.

** Cada Capítulo contiene artículos de varios autores y una introducción preparada por maestros de la Facultad de la que se tomó la nota para la tesis. Para este caso no se encontró el nombre de los maestros.

LISTADO DE GRÁFICAS.

Gráfica	Página
Número 1 Factores Determinantes de la Eficiencia Industrial.	31
Número 2 Flujo Económico.	33
Número 3 Contenido de Trabajo debido al producto y al proceso.	38
Número 4 Valor Agregado por persona económicamente activa.	64
Número 5 Empleo y producción en la industria manufacturera.	69
Número 6 Índice de los salarios industriales de importacion y maquinaria.	77
Número 7 Comportamiento del salario mínimo real de 1970 a 1992.	78
Número 8 Comparativa poblacional en base a las percepciones en el año de 1990.	79
Número 9 Comparativo del salario mínimo real y salario real manufacturero.	80
Número 10 Salario comparativo entre México, Canadá y Estados Unidos	81
Número 11 Los niveles de precios en dólares entre Estados Unidos México.	99
Número 12 Porcentaje de población en edad de trabajar efectivamente ocupada en México.	108

LISTADO DE CUADROS.

Cuadro		Página
Numero 1	Cambios en el nivel de producción por persona empleada.	62
Numero 2	Tendencias de la productividad en las economías mas importantes y Evolución económica de las economías mas importantes.	62
Numero 3	Proyecciones de la Oferta y la Demanda de Productos Agropecuarios en México.	67
Numero 4	Principales factores que limitan la actividad productiva	73
Numero 5	Productividad de la mano de obra por hora/hombre en la industria manufacturera en México.	84
Numero 6	Avance de información económica (Tasas Alternativas Alternativas de Empleo.	106
Numero 7	Avance de información Económica (Tasas Complementarias de Empleo y Desempleo).	107

GLOSARIO

Adepto.-	Partidario de una secta o asociación.
Administración comparativa	Se define como el estudio y análisis de la administración en diferentes ambientes y de las razones por las cuales las empresas obtienen resultados diferentes en diversos países (Koontz).
Antagónico	Oposición.
Algido	Muy frío. Impropiamente usado con el significado de decisivo. (Salvat).
Apalancamiento.-	También llamado principio de la palanca “el pensamiento sistémico también enseña que los actos pequeños y bien focalizados a veces produce mejoras significativas y duraderas, si se realiza en el sitio apropiado (Quinta Disciplina).
Arquetipo.-	Uno de los conceptos mas importantes y decisivos en el joven campo del pensamiento sistémico es la idea de que ciertos patrones estructurales son recurrentes; estos arquetipos sistémicos o estructuras genéricas constituyen la clave para aprender a ver estructuras en nuestra vida personal y laboral (Quinta Disciplina).
Austeridad	Calidad de austero, riguroso, severo.
Autoempleo	Trabajo por cuenta propia. Este concepto lo utiliza la Secretaría del Trabajo(STYPS) para referirse a las opciones precarias que no

define. En la tesis se utiliza para connotar que la generación de Microempresas familiares, (Familiempresas) prestadoras de servicios, vendedores ambulantes, vendedores independientes registrados (VIR) participan más de las características de un empleado que de un empresario. Algunos autores señalan que desde la antigüedad, las grandes empresas buscaban una mano de obra obediente y esforzada a través de la división de proceso productivo y la asignación de una parte a trabajadores independientes como: artesanos, medieros, comerciantes y otros.(Civilización Contemporánea).

Bienestar Social

Se utiliza en la tesis para señalar la orientación de la teoría económica hacia maximizar la satisfacción del individuo con los recursos escasos disponibles o utilitarismo.

Boom -

La parte mas alta del ciclo economico, también se le llama punto superior pues a partir de ahí la actividad económica empieza a decrecer (Wonnacott). Sinónimo de auge.

CEPAL

Comisión de Estudios para América Latina de la Organización de Estados Americanos.

Círculo de Calidad

Son grupos pequeños de trabajadores (operarios y o empleados administrativos) de una misma área o sección de la empresa, quienes se reúnen voluntariamente con el propósito de: identificar, analizar, y resolver problemas relacionados con su trabajo, con el fin de mejorarlo. (Arona).

Cibernética

La descripción de las operaciones que realiza una máquina es la lógica de la máquina y la lógica de los órganos de mando es la cibernética de la máquina. (Salvat).

Clase Proletariada

Clase social surgida con el desarrollo de la sociedad capitalista,

formada por todos aquellos que carecen de propiedad sobre los medios de producción y se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder subsistir (Enciclopedia Salvat).

Colusión Acuerdo entre vendedores con respecto al precio o a la participación en el mercado. Dicho acuerdo puede ser explícito o tácito. (Wonnacott).

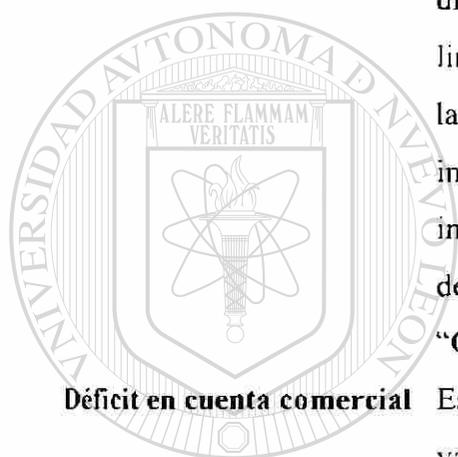
Comercio Interindustrial. Cuando un país importa y exporta bienes que son producidos por una misma industria. (Fischer).

Competencia Desleal Este concepto se utiliza con diferentes significados, por lo general se utiliza cuando una gran empresa intenta eliminar a sus competidores fijando precios por debajo del costo. En la práctica es difícil la demarcación entre la competencia leal y la desleal, el que se aplica a esta tesis es: “ la competencia desleal que ejercen los monopolios internacionales que han establecido alguna sucursal en México y que impiden a los pequeños industriales mexicanos pasar de ciertos límites y convertirse en competidores importantes” (Ortiz).

Competencia Monopolística Cuando el mercado de un producto se caracteriza por la existencia de muchos competidores que ofrecen un producto ligeramente diferenciado y por lo tanto cada uno tiene un pequeño control sobre el precio de venta, si lo aumenta ligeramente no perderá todos los clientes, pero no puede aumentarlo más allá de cierto límite, si lo hace fomentará la entrada de nuevos competidores y probablemente perderá todos sus clientes.

Competencia Perfecta Un mercado en el cual hay muchos compradores y vendedores que ofrecen un producto homogéneo, no teniendo ninguno de ellos una influencia perceptible sobre el precio de venta del producto en el mercado.

Concreción -	El autor de la cita que se señala en la tesis la utiliza en el sentido de concretar. Sinónimo de concordar (Larousse).
Constitución Deliberativa	El autor de donde se tomó la cita para la tesis señala que la organización de las empresas está cambiando y el nuevo tipo de empresas que el denomina “híbridos” también tiene su expresión en una tecnología flexible pero “la flexibilidad crea o depende de diversos tipos de vulnerabilidad, y la vulnerabilidad invita al ejercicio del poder por parte del menos vulnerable” estos cambios exigen esquemas institucionalizados que refuercen la disponibilidad de las partes a hacerse mutuamente vulnerables, limitando los peligros de la vulnerabilidad, el proceso por el que las identidades se transforman a través del acomodo entre intereses diferentes se llama “Deliberación” los esquemas institucionalizados que al ensamblarse entre sí refuerzan este tipo de disponibilidad entre las partes se llaman “Constitución”(Szekely).
Déficit en cuenta comercial	Es la cantidad con la que el valor de las importaciones excede al valor de las exportaciones.
Déficit Público	La cuantía por la que los egresos del gobierno supera a sus ingresos.
Demanda	Concepto económico para indicar las cantidades de un bien o servicio que puede y quiere comprar un consumidor, ante diversos precios posibles, por periodos.(Mc. Connell).
Demanda Agregada	Gasto total en bienes y servicios realizado por todos los sectores que componen la economía.(Wonnacott)
Depreciación	La disminución en el valor del capital físico debido al uso y la obsolescencia. La estimación de tal pérdida en la contabilidad empresarial. La cantidad que la legislación permite a las



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

empresas computar como costo por la utilización de la planta o equipo.

Depresión.

Un extenso periodo con un desempleo muy elevado y gran exceso de capacidad (no hay una definición precisa numerica, generalmente aceptada , de una depresión. En el texto se sugieren tasas de desempleo de un 10º o mas a lo largo de dos o mas años) (Wonnacott).

Desplazamiento de la carga.

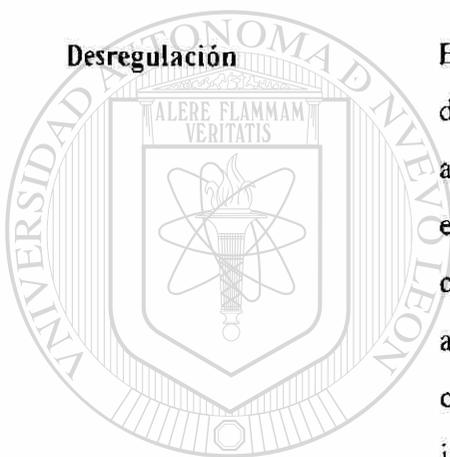
Ver sistema de desplazamiento de la carga.

Desregulación

En Estados Unidos se conoce como regulacion a la intervención del gobierno en la economía con tres objetivos, la política antimonopolio, la regulación del precio de los productos y la entrada de nuevas empresas al mercado, la regulación de la calidad de vida. En México la inexistencia de una política antimonopolio y lo limitado de la intervención del gobierno en la contaminación, hacen pensar que la desregulación significa la no intervención del gobierno en los precios de los productos y servicios que adquiere el consumidor final, controles proteccionistas y mecanismos de fijacion de precios. No se trataba de controles unilateralmente impuestos por el Estado si nos verdaderos sistemas de negociación entre tecnoburocracia con grupos de presión empresariales o laborales, administrados desde diferentes reparticiones públicas no controladas entres si La desmantelación de estos controles es lo que se conoce como desregulación. (Díaz).

Dolarización,

En México es la tendencia a expresar los precios en dólares y utilizar esta moneda en lugar del peso Mexicano para realizar



Economía Marginalista.

transacciones. además se utiliza el dólar como deposito de valor.

También denominada Economía Neoclásica ver Apendice. # 5.

Economía Neoclásica.

También denominada Marginalismo ver Apendice. # 5

Economía Subterránea.-

También conocida como economía sumergida.- Son las actividades económicas no observadas ni por los inspectores de Hacienda, ni por las estadísticas oficiales, (Wonnacott). El término requiere una explicación para diferenciarlo del “Mercado Negro” donde también son transacciones no registradas pero su objetivo es aumentar el precio del producto, en cambio en la economía subterránea el objetivo es evadir el pago de impuestos y posiblemente ofrecer los productos a menor precio que los productores y distribuidores registrados.

Economías a escala.

Se refiere al hecho de que solo puede conseguirse una producción eficiente y de costos bajos, si los productores son extremadamente grandes, tanto en términos absolutos como en relación al mercado. (Mc. Connell). En la práctica frecuentemente se utiliza este término para referirse a la disminución del costo medio total de producción de un artículo a medida que la empresa incrementa su escala de planta.

Economías de

Es uno de los tres tipos de economías externas que impactan a la empresa. (Hernández). Interpretando al autor de la cita de la tesis, consideramos que son la disminución en los costos de producción de la empresa a consecuencia de factores asociados al tamaño y crecimiento de la ciudad donde se ubica.

Urbanización

Economía Externa..

Se utiliza para referirse al daño o beneficio causado sobre la persona, empresa o cualquier tipo de entidad por la acción de terceras personas, es decir se parte del supuesto de que la persona beneficiada o afectada no contribuyó para obtener ese

beneficio.(por ejemplo las ganancias de capital).ni ese perjuicio (por ejemplo la contaminación).

Eficiencia Asignativa

O Eficiencia en la asignación de los recursos.- La producción de la mejor combinación de bienes con la utilización óptima de factores (Wonnacott).

Eficiencia Dinámica.

Cambio eficiente en una economía, particularmente, el uso mas eficiente de los recursos, la mejor tasa de cambio tecnológico y la tasa más eficiente de crecimiento. (Wonnacott)..

Eficiencia en Uso

Eficiencia que esta determinada por la variedad de factores: La ubicación regional del establecimiento, la “Calidad” administrativa del mismo, la tecnología que emplea etc. Se trata, en suma de índices de eficiencia o de productividad conjunta del trabajo y del capital, (Hernández)

Eficiencia Intrínseca

Se supone que la tecnología determina, simultáneamente, dos parámetros para cada establecimiento manufacturero: la capacidad máxima de producción y el grado de dificultad en la coordinación de las labores productivas asociadas a esa escala de producción, al cual hemos dado el nombre de eficiencia intrínseca. (Hernández).

Eficiencia Técnica.

Obtención del máximo producto posible con los recursos y la tecnología disponibles, operando a un ritmo razonable. El evitar el desperdicio y la administración descuidada.(Wonnacott).

Eficiencia.

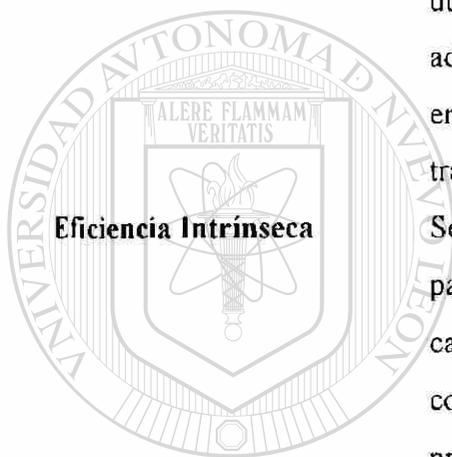
El fin de conseguir el mejor resultado de nuestros esfuerzos productivos. (Wonnacott).

Elucubrar.

(Lucubrar) Trabajar velando y con aplicación en obras intelectuales.

Elusión.

Del término eludir que significa hacer nada o que no tenga efecto una cosa por medio de algún artificio. (Salvat). En la tesis se



emplea para señalar que a través de subterfugios fiscales como son los gastos deducibles, las empresas no pagan o pagan menos impuestos que los que les corresponden.

Empleado u Ocupado. Las personas que declaran tener trabajo y las que no trabajaron ni recibieron ingreso (salario o ganancia) durante el periodo de referencia, si a pregunta expresa responde que volvera a trabajar en cuatro semanas o menos .(Rendon).

Empleo Informal.- También conocido como autoempleo esta constituido por:

- Los que trabajan y no perciben ingresos.
- Los que ganan menos de un salario Mínimo.
- Gana de uno hasta 2.5 salarios mínimos pero no reciben prestación alguna.
- No especificados que no perciben prestación alguna
- Otros no especificados.

Entre ellos se encuentran los comerciantes al menudeo y los vendedores ambulantes. (STYPS)

Empleo Marginal. O trabajo Marginal.- El que se realiza de manera ocasional o sólo durante determinadas épocas del año, y el que se desempeña con regularidad pero implica un tiempo de aplicacion muy reducido. (Rendón).

Empresa Transnacional. O Empresa Multinacional la que ejerce su actividad en mas de un país. (Wonnacott).

Empresas Holding. También llamada compañía de control de Holding.- Son empresas cuyo objetivo es controlar a otras mediante la compra de una parte de sus acciones.(Mc. Connell).

Equitativamente. Es sinónimo de justo. En la tesis se utiliza para distinguir entre igualdad y equidad “igual significa del mismo tamaño, equitativo

significa justo, ambas cosas no son necesariamente lo mismo". (Wonnacott).

Escala de Planta.

En la tesis se utiliza para designar la producción máxima que puede obtener una unidad productiva o empresa, sin modificar la cantidad de su recurso más difícil de cambiar, que por lo general es la maquinaria (difícil de cambiar no sólo porque no se produce en el país, también por su costo y por la dificultad para estimar la demanda futura correctamente y tomar la decisión óptima) en otras palabras es sinónimo de tamaño de planta en el corto plazo.

Espuria

Falso o adulterado (Salvat).

Estanflación

La coexistencia de una tasa de desempleo elevada (estancamiento) con la inflación. (Wonnacott).

Éxodo

Emigración. (Larousse).

Factores Primarios.

Se refiere a los recursos económicos: tierra, trabajo y capital.

Flexibilidad Laboral

O Flexibilidad Funcional.- La capacidad que tiene una empresa para reestructurar los puestos de trabajo y asignar nuevas tareas a los trabajadores.

Funcional.

Flexibilidad Laboral

La capacidad que tiene la empresa para modificar adecuadamente la plantilla de trabajadores contratados.

Numérica.

Flexibilización Laboral.

Significa la ruptura del modelo de contrato colectivo y el fomento de contratos individuales y flexibles. (Díaz).

Globalización

Medidas para disminuir los costos de producción y mantener la demanda de los bienes y servicios que ofrecen empresas transnacionales.

Guerra Comercial.

Algunos autores proponen la teoría de que primero fue la

Segunda Guerra Mundial, después la Guerra Fría y ahora, con la caída del Comunismo, la Guerra Comercial. En la tesis se desea señalar con este término que la competencia entre las empresas transnacionales, que tienen su empresa matriz en diferentes países, como es el caso de las Norteamericanas contra las Japonesas y, aún entre las que supuestamente pertenecen a un mismo país, como la que se da entre las transnacionales Norteamericanas; está originando modificaciones económicas, políticas, y sociales que reciben diferentes nombres como globalización, integración económica, tratados de libre comercio, y que establecen objetivos concretos para los países subdesarrollados.

Guerra Fría

Con este nombre se conoce la escisión del mundo en dos grandes bloques, los Países Capitalistas y los Comunistas y el rompimiento de relaciones armoniosas entre ellos.

Histéresis del Desempleo

La afirmación de que las tasas elevadas de desempleo consiguen de alguna manera perpetuarse a sí mismas (Dornbusch).

Holding.

Ver empresas Holding.

Homeostásis

Proceso de autorregulación que conduce a la constancia del medio interno con independencia del medio ambiente (Salvat).

Ideología

Conjunto de ideas, conceptos, mitos que ordenados sistemáticamente, representan una cierta interpretación de la realidad histórica-social y constituyen una orientación para la acción práctica dentro de ella, (Salvat).

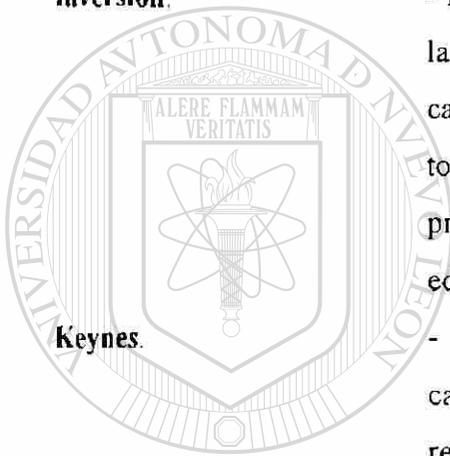
Industrialización

Desarrollo de la industria. Aplicación de procedimientos industriales a una actividad.

Inflación

Incremento sostenido del nivel medio de precios.(Wannacott)

- Infraestructura.** - Denominación dada al capital social fijo de una economía, es decir, a las inversiones en general públicas que tienen un largo período de duración y una amplia utilización como: carreteras, puertos, escuelas. (Salvat).
- Inópia** - Pobreza, indigencia, escasez (Salvat)
- Insumo.** - Sinónimo de recurso económico y de factor de producción, es todo lo que interviene en la producción de un bien o servicio.
- Insumos** Factor de producción, bienes empleados en la producción de otros bienes.
- Inversión.** - Desde el punto de vista de la economía, que es el adecuado para la tesis, significa: el incremento en la cantidad de bienes de capital que posee una empresa o la economía. Bien de capital es todo lo que incrementa (potencialmente o en forma efectiva) la productividad de la mano de obra, por ejemplo maquinaria, edificio tecnología etc. (Mc. Connell).
- Keynes.** - Economista inglés que reconoció que el sistema económico capitalista tenía graves defectos, pero creyó que podía ser reformado mediante la intervención del gobierno en la economía (Wonnacott).
- Ley de OKUN.** - Se conoce así a la tendencia que el desempleo fluctúa mucho menos que la producción durante el ciclo económico. (Wonnacott).
- Libre Competencia.** - Sinónimo de competencia perfecta, (ya definida en este glosario)
- Límites de Crecimiento.-** Se le llama así a la estructura de un sistema que tiene dos ciclos uno reforzador que lo lleva a crecer y el otro compensador que lo limita. (Quinta Disciplina).
- Manutención** Manipulación de mercancías, mantenimiento y cuidado.



	Conservación.
Marginalista	Palabra utilizada comúnmente por los economistas para significar <adicional>. Por ejemplo, el coste marginal es el coste adicional cuando se produce una nueva unidad. El Ingreso marginal es la adición al ingreso cuando se vende una unidad mas.
Marginalista	La teoría económica de los Neoclasicos propuso “los cimientos de la teoría de la utilidad marginal, el objetivo era construir una teoría pura del proceso económico, o sea una teoría no condicionada por los determinantes socio-institucionales. Se trataba de volver a los fundamentos del proceso economico y en los fundamentos se encontraba al individuo, sus necesidades naturales y las formas por medio de las cuales satisfacerlas” (Noyola). En la tesis se utilizan como sinónimos Teoría Neoclásica y Teoría Marginalista por considerar que esta última es una reformulación de la primera pero conserva sus bases Para una definición de Teoría Neoclásica ver el apendice # 5.
Megalomanía	Delirio de grandeza.
Megalomanía	.- Delirio de grandeza. (Salvat).
Mercado Cautivo.	- Expresión que se utiliza para señalar que las barreras comerciales y la política proteccionista con respecto al comercio internacional, que aplica el Gobierno del País, hace que los consumidores nacionales no tengan mas alternativa que comprarle a las empresas ubicadas en el Territorio Nacional
Merma	Disminución.
Merma.-	Sinónimo de desperdicio.
Meta corporación	Hay empresas que han sido capaces de añadir al concepto “sistémico” uno nuevo: el de la “fiabilidad mutua” (o confiabilidad). Son las metas corporaciones...quienes han puesto

en práctica estos esquemas de negociación interempresarial ajenos en buena medida a las reglas convencionales del mercado. (Szekely).

Microempresa

- No Existe una forma precisa de clasificar a las empresas en grandes, medianas, pequeñas y microempresas, por lo general se considera que esta última no tiene mas de cierto numero pequeño de empleados o si por razones de giro comercial lo sobrepasa (como puede ser el caso en los servicios). Su volumen de ventas es bajo.

Miscelánea

Mezcla.

Miscelánea

Mezcla. Unión de cosas diversas (Salvat).

Monopolio

Mercado en el que únicamente hay un vendedor. El único vendedor en tal mercado. Un *monopolio natural* se origina cuando los costes totales medios de la única empresa, disminuyen a lo largo de un tramo tan amplio, que dicha única empresa puede producir toda la cantidad vendible al coste medio mínimo, como el que se alcanzaría si fueran dos o más empresas.

Monopolio Burocrático.

Son el producto de los intentos de una empresa por reducir costos mediante economías a escala, cuando un producto o servicio es proporcionado en condiciones de exclusividad por una unidad especializada. Al no tener que enfrentarse a la competencia, tal unidad suele hacerse más sensible hacia quien le otorga los derechos de exclusividad que a los usuarios inmediatos de sus productos o servicios (Szekely).

Monopolio Colusivo

Varios productores pueden unirse para formar una empresa única u operaciones comerciales unificadas para imponer un precio más elevado (su posición de monopolio solo se mantendrá si son capaces de prevenir que entren en la industria nuevas empresas

Monopolio Legal

que puedan ser atraídas por el precio elevado). (Wonnacott).

Algunas veces es ilegal que más de una empresa venda un producto. Por ejemplo, en ocasiones se le da el derecho exclusivo de servir a la comunidad.(Wonnacott).

Monopolio Natural

Existe un monopolio natural cuando las economías de escala son tan importantes que una sola empresa no puede abastecer al mercado más barato de lo que podrían hacerlo dos o más empresas. (Wonnacott).

Oferta

Una tabla que muestra las diversas cantidades de un producto que un productor quiere y puede producir y poner en venta en el mercado a cada precio específico dentro de un serie de precios posibles, durante un período específico de tiempo (Mc. Connell).

Oferta Agregada

Cantidad total de bienes y servicios que se ofrecerían a la venta a los diferentes precios medios posibles (Wonnacott).

Okun

La definición está en ley de Okun.

Oligopolio

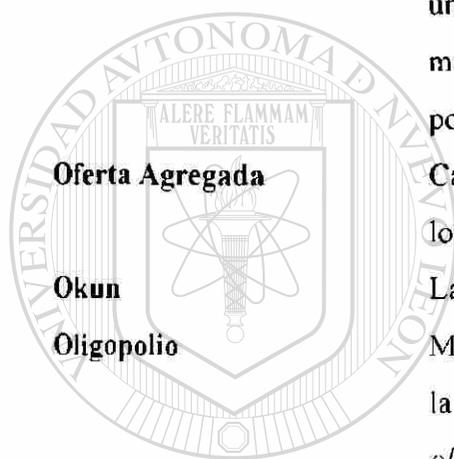
Mercado dominado por unos pocos vendedores que venden, valga la expresión, productos semejantes o diferenciados. Un *oligopolio natural* se produce cuando los costes totales medios de las empresas individuales disminuyen, a lo largo de un tramo suficiente, como para que unas solas empresas puedan producir la cantidad total vendida al menor coste medio.

Oligopolio no puro

Se le dio este nombre a un caso de oligopolio, porque unos pocos productores o vendedores controlan el mercado, pero el producto que ofrecen no es diferenciado, por lo que su grado de influencia en el precio de venta del producto es menor.

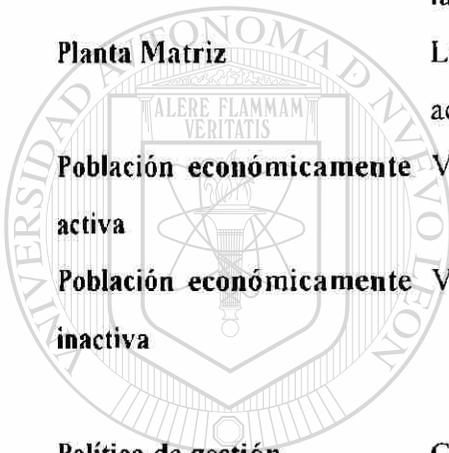
Ordenamiento

Son una visión estilizada, elaborada por sobre entorno a las estructuras de gobernabilidad que las metas-corporaciones han creado para mantener y promover relaciones seguras y

Constitucional

verificables de fiabilidad mutua bajo un principio democrático de trato de iguales (Szekely).

Ostensible	Que muestra una cosa (Salvat).
País Subdesarrollado	Aquel en el que la mayoría de su población recibe menos de 1,500 dólares de ingreso familiar al año.
Paradoja	Aseveración que, a pesar de su formulación coherente y, al menos en la apariencia, correcta, expresa algo que no encaja con lo que, en general, se espera que pueda producir el ejercicio de la razón y la utilización del lenguaje.(Salvat).
Planta Matriz	La unidad de producción de una empresa donde se localiza el administrador general o puesto jerárquico más alto.
Población económicamente activa	Ver apéndice # 1.
Población económicamente inactiva	Ver apéndice # 1.
Política de gestión	Consiste en el acuerdo de que la empresa le proporcione trabajo por vida algunos de sus trabajadores.(Wonnacott).
Política Macroeconómica	Se utiliza este término para referirse a las políticas fiscal y monetaria, de rentas y toda actividad intencional del gobierno u otro sector para modificar el rumbo de la economía.(Wonnacott).
Política Neoclásica	El sistema económico para los Neoclásico vive en condiciones naturales de equilibrio, y si este último se rompe, la explicación se busca en factores externos que impiden al mercado su funcionamiento normal que tiende permanentemente a la posición de equilibrio, caracterizado por un uso óptimo de todos los



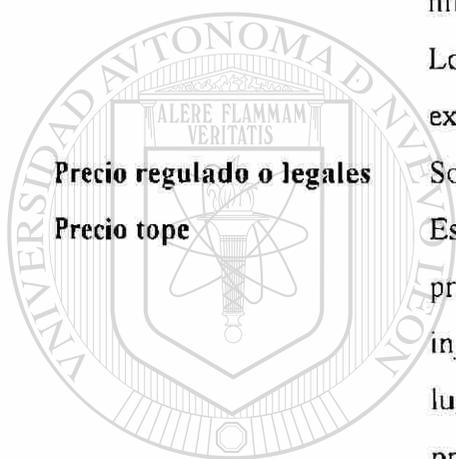
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

factores productivos (Noyola). Desde el punto de vista de la tesis la política de los Neoclásicos es en síntesis aislar el sistema económico de los factores externos que lo perturban

Precario	Poco duradero.(Larousse)
Precarización	De poca estabilidad o duración (Salvat).
Precio de garantía	También conocido como precio protegido es impuesto por el gobierno cuando la hiperinflación o unos precios desacomodadamente deprimidos están originando una injusta presión económica sobre algunos vendedores dando lugar al mismo tiempo a una arbitrarias ganancias adicionales para otros. Lo fija arriba del de equilibrio del mercado por lo que provoca un exceso de producción.(Mc. Connell).
Precio regulado o legales	Son los precios de garantía y los topes.
Precio tope	Es impuesto por el gobierno cuando la hiperinflación o unos precios desacomodadamente elevados están originando una injusta presión económica sobre algunos compradores dando lugar al mismo tiempo a arbitrarias ganancias adicionales para los productores. El precio tope es menor que el que equilibra el mercado del producto por lo que provoca desabasto. (Mc. Connell).
Producto Ampliado	Total de beneficios que recibe el consumidor al obtener el producto formal. (Kotler).
Producto formal o medular	Definición de producto que considera solo sus cualidades esenciales o aquellos sin las cuales no satisfará la necesidad esencial por lo cual lo adquiere el consumidor.
Producto interno bruto	La cantidad de bienes y servicios finales valorados a precios de mercado y producidos en el territorio nacional, medido para un período de un año.(Mc. Connell).



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

®

Producto nacional bruto	La cantidad de bienes y servicios finales valorados a precios de mercado producidos por factores nacionales, se estima para un período de un año.
Proletario	Clase social surgida con el desarrollo de la sociedad capitalista, formada por todos aquellos que carecen de propiedad sobre los medios de producción y se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder subsistir.(Salvat).
Realimentación Compensadora	Existe cuando las intervenciones bien intencionadas provocan respuestas del sistema que compensan los frutos de la intervención. (Senge).
Recesión.	Ocurre cuando hay un amplio decremento en la producción causando un aumento en la tasa desempleo (por amplio, se quiere decir que ese declinar implica una proporción substancial de la economía y no está limitada a una o dos industrias). (Wonnacott).
Reconversión Industrial	Política del Gobierno Mexicano para modificar la estructura industrial del país promoviendo el desarrollo de empresas que se dediquen o puedan exportar su producto.
Rendimiento	De un proceso productivo, establece el efecto sobre el aumento de la cantidad del producto obteniendo ante un aumento de las cantidades de factores productivos empleados.(Salvat).
Renta	En economía, cualquier pago a un factor de producción por encima de su costo de oportunidad.(Wonnacott).
Retrospectiva	Que se refiere a un tiempo pasado.
Shock de oferta	Un cambio repentino inesperado en el precio de los factores de producción, que aumenta los costes y desplaza hacia arriba la curva de la demanda agregada.
Sistema	Conjunto de elementos que interaccionan entre sí y que tienen un

fin común. En un sistema se pueden distinguir varias partes: el medio externo o lo que influye en el sistema pero este no puede influir en él, el objetivo o fin al que se dirige el sistema, los componentes o partes del sistema que desarrollan misiones necesarias para lograr el objetivo, los recursos, las medidas de eficiencia o que también trabaja el sistema para lograr el objetivo y un subsistema de administración que incluye la reinformación para la toma de decisiones.

Sistema de desplazamiento de la carga Es un sistema en el que se busca resolver los síntomas del problema no las causas fundamentales.

Sistema de precios El sistema por medio del cual los precios y la interacción de la demanda y la oferta contribuyen a contestar las preguntas de que va a producirse, cómo y para quién. (Wonnacott).

Statu Quo (Lit., en el estado que). loc. Lat. Que se usa como sustantivo, especialmente en la diplomacia para designar el estado de cosas en un determinado momento Nueva (Escuela de la Economía Neoclásica Ver Apéndice 6).

STYPS Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Subempleo 1) Trabajadores que no pueden encontrar más que empleos a tiempo parcial aunque deseen un trabajo de dedicación plena.
2) Trabajadores a los que se les paga el salario de jornada completa, pero que no están ocupados durante toda ella por la baja de demanda del producto. (Wonnacott).

Superfluas No necesarias.

Teoría Neoclásica En el apéndice, se presenta un comentario sobre la productividad desde el punto de vista de los Marginalistas, cuya base fue la

teoría Neoclásica. Para ubicar la Teoría de los Neoclásicos es conveniente señalar que el éxito de la Economía Clásica es el reconocimiento del hecho de que los bienes de cambio y por lo tanto constituyen un resultado del trabajo humano. Para los Neoclásicos el problema del valor desaparece en la forma en que lo expresaban los Clásicos y Marx; para expresarlo en términos del precio que refleja la utilidad marginal de los bienes (utilidad que le proporciona al consumidor la última unidad consumida). Así su análisis parte del análisis del comportamiento de un individuo y de una empresa y consideran que las conclusiones que obtienen también son aplicables a la sociedad, pues ésta no es más que la suma de las decisiones de los individuos.

Terciarización

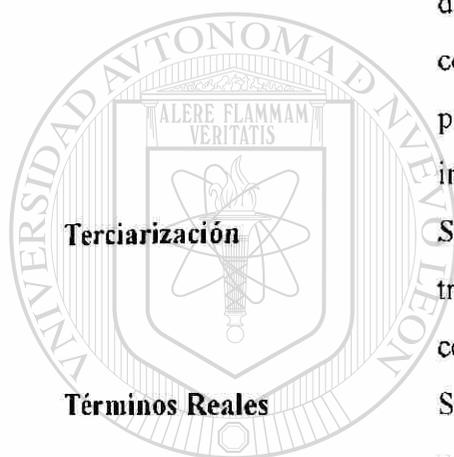
Se le da este nombre al hecho de que por falta de puestos de trabajo adecuado en la economía, los trabajadores se ocupan en el comercio y servicios de baja remuneración.

Términos Reales

Se utiliza para designar que una variable monetaria está expresada a precios constantes o de un año base. También para expresar que se ha separado el incremento deseable de la variable y el indeseable ocasionado por el aumento en los precios y este último se eliminó.

Vislumbre

Reflejo, indicio.



APÉNDICE 1

Conceptos y Definiciones para el Mercado de Trabajo.

Los nuevos indicadores alternativos incluidos en este avance incluyen, además de la tasa de desempleo tradicional (definida como la proporción, respecto a la población económicamente activa, de personas de 12 años y más que en el periodo de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora en la semana, pero realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta), subuniversos de desocupados con características específicas.

Hasta ahora, el uso interno de la tasa de desempleo abierto tradicional obedece, en particular, a las recomendaciones internacionales sobre la materia, las cuales se ajustan más a las características de un mercado laboral de un país con alto nivel de desarrollo económico, que a uno de menor desarrollo. Es por ello que el Instituto amplía la gama de indicadores sobre este tema a los a continuación descritos:

Tasa de Desempleo Alternativa (TDAA): El concepto de población desocupada utilizado en esta definición es más amplio que en la tasa tradicional, ya que se considera no sólo a los desocupados abiertos sino también a aquellas parte de la población económicamente inactiva que suspendió la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudios, pero que se encuentran disponibles para trabajar

Tasa de Presión Efectiva Económica (TPEE): Mide la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que está ocupada, pero busca un empleo adicional.

Tasa de Presión Efectiva Preferencial (TPEP): Se refiere a la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desempleada o que estando ocupada busca trabajo con objeto de cambiarse voluntariamente de empleo.

Tasa de Presión General (TPGR): Registra el porcentaje que representa la población desocupada y los ocupados que buscan trabajo con el propósito de cambiarse o tener un empleo adicional, respecto a la población económicamente activa.

Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación (TOPD1): Es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que está ocupada, pero trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia.

Tasa de Ocupación Parcial por Razones de Mercado y Desocupación (TOPRMD):

Es el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que labora menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, es decir, subempleo involuntario, respecto a la población económica activa.

Tasa de Ocupación Parcial Menos de 35 Horas Semanales y Desocupación (TOPD2): Muestra la proporción de personas desocupadas que laboran menos de 35 horas a la semana, con respecto a la población económicamente activa.

Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación (TIID): Mide el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que tiene ingresos inferiores al salario mínimo, respecto a la población económicamente activa.

Tasa de Condiciones Críticas y Ocupación (TCCO): Se refiere a la proporción de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que labora mas de 48 horas semanales, ganando de uno a dos salarios mínimos o que trabajan mas de 35 horas semanales con ingresos mensuales al salario mínimo.

Condición De Actividad: Es la situación que distingue a las personas de 12 años y más de acuerdo al desempeño o búsqueda de una actividad económica en la semana de referencia y a las que no lo hacen. Bajo este criterio se clasifica a la población en económicamente activa y económicamente inactiva.

Población Económicamente Activa (PEA): Comprende a todas las personas de 12 años y más que realizaron algún tipo de actividad económica (población ocupada), o que buscaron activamente hacerlo (población desocupada abierta) en los 2 meses previos a la semana de referencia.

Población Ocupada: Son las personas de 12 años y más que en la semana de referencia:

- a) Trabajaron al menos una hora o un día a cambio de un ingreso monetario, o en especie, o que lo hicieron sin recibir pago.
- b) No trabajaron por estar ausentes temporales de un empleo. Por vacaciones, permisos, enfermedades, motivos personales, y con retorno asegurado al trabajo o negocio.
- c) Iniciarán con seguridad un trabajo en cuatro semanas o menos.

Población Desocupada Abierta: Son las personas de 12 años y más que en la semana de referencia:

- a) No trabajaron.
- b) Se encontraban disponibles para desempeñar una actividad económica.
- c) Buscaron incorporarse a algunas actividades económicas en los 2 meses previos a la semana de referencia, realizando algún trámite para conseguirlo, sin lograr su objetivo.

Población Desocupada Abierta con y sin Experiencia Laboral: Se refiere a la población desocupada abierta clasificada según si ha trabajado o no algunas veces en su vida, ya sea para ganar dinero o como ayudante sin pago.

Duración Del Desempleo: En el tiempo transcurrido desde la fecha de inicio de la búsqueda de trabajo hasta la última vez que realizó alguna acción concreta de búsqueda de una actividad económica.

Motivos Para el Desempleo: Las personas que en situación de desocupación abierta declararon haber trabajado anteriormente se clasifican conforme a los motivos que tuvieron para dejar el empleo y que pueden ser voluntarios (insatisfacción con el trabajo, estudio, enfermedades, justificación, etc), e involuntarios (por cese o trabajo temporal terminado).

Posición en el Trabajo o Categoría Ocupacional: Se refiere a la clasificación de la población ocupada de acuerdo a la posición en el empleo, es decir determinar si la persona es un patrón, trabajador por cuenta, subcontratista, cooperativista, trabajador a destajo, comisión o porcentaje o trabajador sin pago.

Grupos de Ocupación: Forma de clasificación de los ocupados de acuerdo a las tareas o funciones que desempeñaron en su trabajo durante la semana de referencia.

Rama de Actividades Económicas: Es la clasificación que se utiliza para determinar la actividad económica del establecimiento en donde la población está ocupada.

Duración de Jornada de Trabajo: Se refiere a la distribución de la población ocupada según el número de horas que trabajaron en la semana de referencia. Incluye a las personas ausentes temporalmente de su empleo por vacaciones, enfermedad u otro motivo pero con retorno asegurado a su trabajo.

Motivos para una Jornada Menor de 35 Horas: Bajo este concepto se determina las razones para no trabajar una jornada normal (35 y 48 horas), que pueden ser voluntarias e involuntarias.

Nivel de Ingresos: Mide la percepción monetaria mensual de los ocupados en relación al salario mínimo. Se consideran sólo los ingresos por concepto de sueldos, salarios, comisiones, propinas y cualquier ingreso devengado por el desempeño de un trabajo.

Tipos de Prestaciones: Son los bienes o servicios complementarios al sueldo que obtienen los trabajadores por parte de los empleados o las instituciones de seguridad social como resultado de disposiciones legales, contratos o convenios de trabajo o por acuerdos de otro tipo.

Población Económicamente Inactiva (PEI): Comprende a todas las personas de 12 años y más que no realizaron actividades económicas en la semana de referencia, ni buscaron hacerlo en los 2 meses previos a la semana de referencia. Se clasifican en disponibles y no disponibles.

Inactivos Disponibles: Son las personas de 12 años y más que no buscan incorporarse a alguna actividad económica, porque consideran que no encontrarán trabajo, es decir están desalentados.

Inactivos No Disponibles: Son las personas de 12 años y más que no tienen intención de incorporarse a alguna actividad económica por razones de; estudio, quehaceres domésticos, pensión o jubilación.

INDICADORES

Tasa Neta de Participación: Es el porcentaje que representa la población económicamente activa respecto a la población de 12 años y más.

Tasa de Desocupación Abierta: Es el porcentaje que representa la población desocupada abierta respecto a la población económicamente activa.



UANL

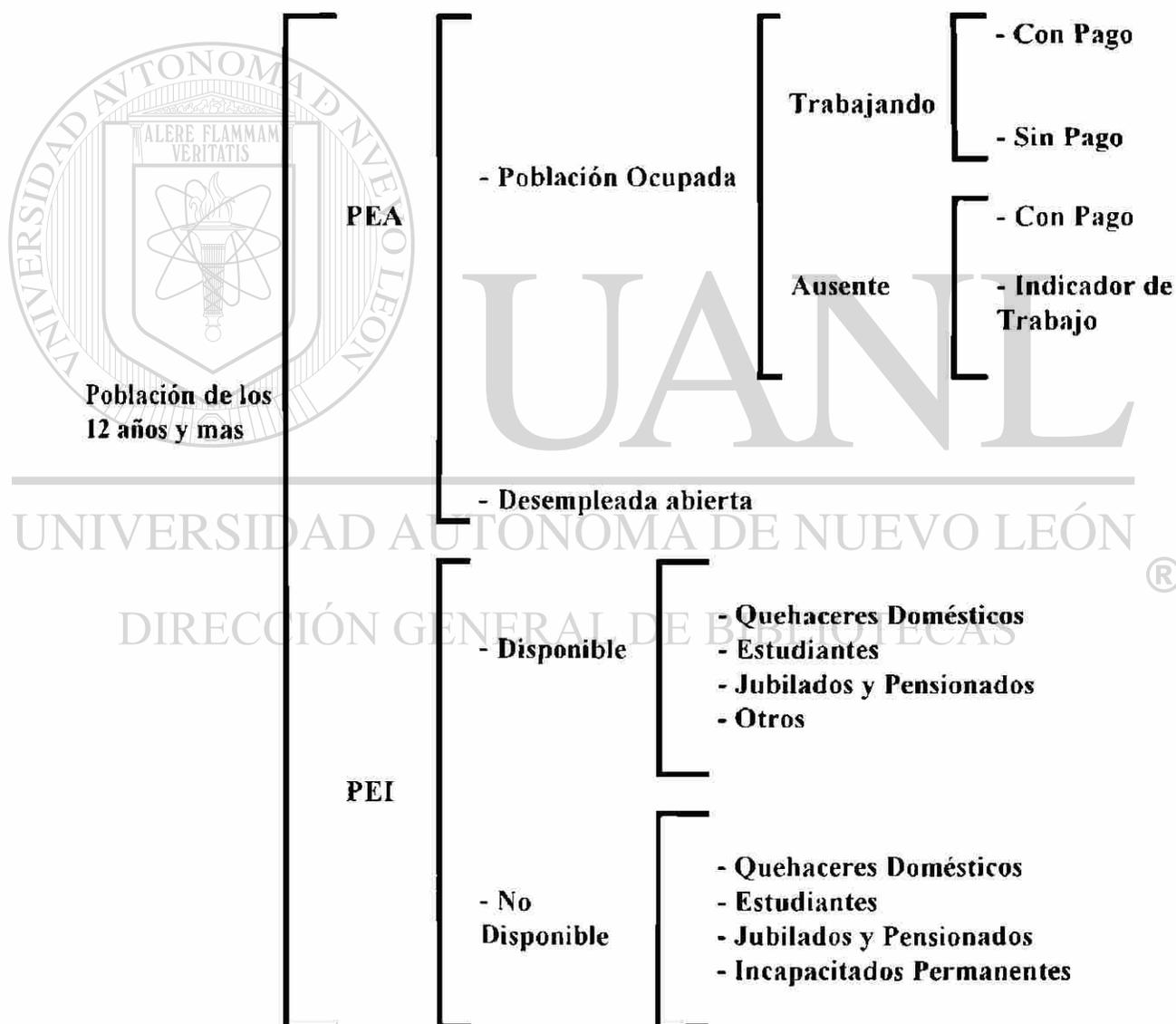
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

APÉNDICE 2

Categorías Captadas en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano



APÉNDICE 3

La Productividad a Nivel de Empresa para los años 1987-1992 Aprovechamiento de los Recursos Humanos

	EMPRESA	GIRO	VENTAS en millones de pesos viejos		EMPLEADOS		PRODUCTIVIDAD muls. de pesos/empleado %		
			1992	1987	1992	1987	1992	1987	incremento
1	Bullet industrial Monterrey S.A. CV.	Construcción	193.90	102.66	500	2,955	0.39	0.03	1,016.29
2	Medrano y Asociados Const S.A. CV	Construcción	343.80	113.70	1,811	4,064	0.19	0.03	578.58
3	Arrendadora Internacional S.A.	Serv. Financieros	5,417.80	494.99	162	100	33.44	4.95	575.54
4	Novum S.A. Y CV SUBS	Petroquímica	6,377.82	3,408.56	813	2,599	7.84	1.31	498.16
5	Cervecería Moctezuma S.A. CV	Bebidas	4,854.37	2,727.10	3,442	10,935	1.41	0.25	465.51
6	Teléfonos de Noro S.A. CV	Comunicaciones	3,292.70	876.95	1,327	1,749	2.48	0.50	394.88
7	Seguros Monterrey S.A.	Seguros	11,040.65	2,201.99	2,460	2,392	4.49	0.92	387.53
8	Vitromex S.A. CV	Prod. Min. NoMet	2,060.07	506.21	1,941	2,181	1.06	0.23	357.28
9	Grupo Contelmex	Construcción	1,397.86	521.33	596	979	2.34	0.53	340.34
10	Ner de México S.A. CV.	Comercio	1,508.08	494.70	351	504	4.30	0.98	337.73
11	Texel S.A. CV Y Subs	Textil	855.73	158.29	1,077	848	0.79	0.19	325.65
12	Buffete Ind. Diseño y Proyecto S.A.	Serv. Profesio	842.57	257.00	1,430	1,826	0.59	0.14	318.63
13	Kenworth Mexicana S.A. CV	Automotriz	4,636.64	1,083.34	730	675	6.60	1.60	310.95
14	Teléfonos de México S.A. CV.	Comunicaciones	102,097.48	18,839.32	63,025	44,700	1.62	0.42	284.37
15	Núñez Sta Cruz y Asociados S.A. CV	Comercio	390.31	170.71	36	59	10.84	2.89	274.72
16	Super Diesel S.A.	Autopartes	316.84	92.20	200	214	1.58	0.43	267.70
17	Seguros de México S.A.	Serv. Financieros	6,066.06	2,321.52	1,919	2,602	3.16	0.89	254.30
18	Cerrey S.A. C.V.	Maq. Eq. NoElec	2,083.45	294.68	1,646	822	1.27	0.36	253.08
19	Chrysler de México S.A.	Automotriz	53,578.61	21,201.12	11,314	15,412	4.74	1.38	244.25
20	Gpo Empresarial MaySA. CVySUB	Cementos	7,303.92	893.37	2,153	906	3.39	0.99	244.04
21	Siemens S.A. CV	Maq. Eq. NoElec	4,698.12	819.31	2,335	1,373	2.01	0.60	237.18
22	Benton Dickinson de México S.A. CV	Farmacéutica	924.18	333.58	884	1,074	1.05	0.31	236.60
23	Agroserv e Insumo del Noro S.A. CV	Comercio	309.34	111.79	225	261	1.37	0.43	221.00
24	Op Turista y Hotel Playa Sabalo SA	Hoteles	352.00	118.67	788	850	0.45	0.4	21.38
25	Square D Company Mexico SA. CV	Maq. Eq. NoElec	1,245.73	629.36	1,141	1,817	1.09	0.35	215.20
26	Seguros Tepeyac	Seguros	2,247.23	632.49	687	587	3.27	1.08	203.58
27	Anderson Clayton & CO S.A.	Alimentos	7,015.36	2,332.88	3,383	3,401	2.07	0.69	202.32
28	Constructora Urbec S.A. CV.	Construcción	468.48	102.19	800	520	0.59	0.20	197.98
29	Afianzadora Insurgente S.A.	Serv. Financieros	631.55	216.37	385	389	1.64	0.56	194.92
30	América Refrigeration Prod S.A. CV	Maq. Eq. NoElec	1,027.27	287.15	683	557	1.50	0.52	191.75
31	Ediciones Larousse S.A. CV.	Impr. y Editorial	339.42	90.18	120	92	2.83	0.98	188.57
32	Buffete Industrial Construc. SA CV.	Construcción	5,060.67	996.51	10,564	5,800	0.48	0.17	187.48
33	Tolmex S.A. y SUBS	Cemento	15,814.54	2,324.55	4,842	2,021	3.27	1.15	183.96
34	Fianzas México S.A.	Serv. Financieros	355.44	133.34	336	353	1.06	0.38	180.68
35	Embotelladora Lagunera S.A.	Bebidas	333.54	91.19	378	289	0.88	0.32	179.65
36	Rolm Telecomunicaciones S.A. CV	Electrónica	277.25	97.87	135	133	2.05	0.74	179.10
37	Refrigeración Ojeda S.A. CV.	Maq. Eq. NoElec	363.92	126.44	358	340	1.05	0.37	173.34
38	Aralmex S.A. CV.	Autopartes	906.67	182.56	1,157	635	0.78	0.29	172.58
39	Vidriera Guadalajara	Vidrio	1,462.38	733.98	654	872	2.24	0.84	165.65
40	Embotelladora Gómez Palacios S.A.	Bebidas	356.21	114.87	419	358	0.85	0.32	164.94
41	Embotelladora San Luis S.A.	Bebidas	617.02	198.54	905	733	0.70	0.27	159.88
42	Constructora de Remedios S.A. CV	Construcción	447.98	259.09	2,397	3,600	0.19	0.07	159.68
43	Agroequipo del Valle S.A. CV.	Comercio	269.19	124.25	107	128	2.52	0.97	159.16
44	Gpo Nacional Provincial S.A.	Seguros	14,279.66	4,380.55	3,000	2,324	4.76	1.88	152.52
45	Anglomexicana de Seguros S.A.	Seguros	288.93	147.25	148	189	1.95	0.78	150.57
46	Aseguradora Mexicana S.A.	Seguros	8,936.27	5,324.76	1,257	1,855	7.11	2.87	147.66
47	Hewlett Packard de México SA CV.	Electrónica	4,896.62	1,426.52	938	669	5.22	2.13	144.82
48	Embotelladora de Coahuila S.A.	Bebidas	487.61	147.62	611	450	0.80	0.33	143.27
49	Vidriera México S.A. CV.	Vidrio	1,540.25	671.23	1,326	1,385	1.16	0.48	139.68
50	Prograsa S.A. CV	Impr. y Editorial	274.37	175.67	318	487	0.86	0.36	139.20

La Productividad a Nivel de Empresa para los años 1987-1992

Aprovechamiento de Recursos Humanos

	EMPRESA	GIRO	VENTAS en millones de pesos viejos		EMPLEADOS		PRODUCTIVIDAD miles. de pesos/empleado %		
			1992	1987	1992	1987	1992	1987	incremento
51	Fabricacion de Maquinas S.A. CV.	Maq. Eq NoElec	1,111.67	636.09	1,293	1,766	86	36	138.70
52	Fabricas Monterrey S.A. CV.	Prod. Metalico	2,822.36	1,819.42	1,075	1,645	2.63	1.11	137.38
53	Super Servicio Lomas S.A. CV.	Comercio	454.65	126.14	318	204	1.47	0.62	137.19
54	Spicer S.A. CV y SUBS	Autopartes	10,708.58	3,617.64	10,935	8,739	98	0.41	136.56
55	Embotelladora Guardiana S.A.	Bebidas	563.69	197.80	727	600	0.78	0.13	135.19
56	Maquinas Igsa S.A. CV	Maq. Eq NoElec	586.10	312.25	190	238	3.08	1.31	135.12
57	Fabrica la Estrella S.A. CV	Textil	867.01	456.95	1,016	1,250	0.85	0.37	133.44
58	Vidriera Querétaro S.A. CV	Vidrio	2,051.93	1,285.78	1,065	1,492	1.93	0.86	123.57
59	Distribuidora Monterrey S.A. CV	Comercio	130.70	112.20	67	127	1.95	0.88	120.80
60	Embotelladora la Favorita S.A.	Bebidas	1,636.46	585.93	2,3271	1,833	1.68	0.78	115.86
61	Embotelladora Aguascalientes S.A.	Bebidas	451.37	10,961.81	8,478	14,052	0.79	0.19	325.65
62	Cia Mexicana de Aviación S.A. CV	Transporte	14,275.85	10,961.81	8,478	14,052	1.58	0.78	115.86
63	Laboratorios y Agencias Unidas S.A.	Alimentos	836.90	244.31	926	574	0.90	0.43	112.34
64	Cementos de Chihuahua	Cemento	1,304.05	697.55	785	891	1.66	0.78	112.19
65	Dinora S.A.	Autopartes	1,705.39	309.91	1,020	385	1.67	0.80	107.71
66	Ilysa S.A. CV	Hierro y Acero	12,354.54	8,516.64	4,997	6,815	2.57	1.25	97.84
67	Proveedora del Hogar S.A. CV	Comercio	427.97	185.92	216	183	1.98	1.2	95.02
68	Altos Hornos de México S.A. CV	Hierro y Acero	11,988.22	14,221.54	30,980	24,963	1.09	0.57	91.65
69	Cifinsa S.A. CV	Autopartes	2,115.35	1,230.40	3,848	4,230	0.55	0.29	90.09
70	Vidriera Toluca S.A. CV	Vidrio	690.25	404.74	435	468	1.59	0.86	83.48
71	Vidriera lo Reyes S.A. CV	Vidrio	2,227.55	1,351.47	1,580	1,757	1.47	0.77	83.29
72	Almexa S.A. CV y SUBS	Metal NoFerroso	1,756.53	1,473.23	1,116	1,715	1.57	0.86	83.22
73	Neos Mexicana S.A. CV	Maq. Eq. NoElec	5,653.99	2,347.83	4,211	3,187	1.34	0.74	82.26
74	Vitro Packaging Inc	Comercio	1,954.54	627.55	72	42	27.15	14.94	81.68
75	Ici de Mexico S.A. CV	Quimica	2,169.25	1,219.16	1,276	1,299	1.70	0.94	81.14
76	Sintesis Organica S.A. CV	Petroquimica	349.47	387.99	101	203	3.46	1.91	81.04
77	Galvak S.A. CV	Metal NoFerroso	2,645.86	754.35	1,070	545	2.47	1.38	78.65
78	Crisa Corporation	Comercio	763.21	733.46	113	193	6.75	3.80	77.72
79	CIA Nestle S.A. CV	Alimentos	20,464.22	5,669.76	6,500	3,184	3.15	1.78	76.80
80	Conductores Latinceasa S.A. CV	Maq. Eq. NoElec	1,353.58	927.60	643	779	2.11	1.19	76.79
81	Vitrocristalera S.A. CV	Vidrio	912.78	608.82	2,133	2,496	0.43	0.24	75.44
82	Estufas y Refrigeradores Nals SACV	Ap. Electrodom.	1,494.56	720.73	2,128	1,798	0.70	0.40	75.21
83	Metalsa S.A. CV y SUBS	Autopartes	2,283.58	683.78	2,168	1,125	1.05	0.61	73.30
84	Industrias John Deere S.A. CV	Maq. Eq. Agricola	2,683.06	1,281.84	1,109	915	2.42	1.40	72.70
85	Quimica Knoll de México S.A. CV	Farmacéutica	197.12	97.09	203	172	0.97	0.56	72.01
86	American Express CO(Mex) SA CV	Serv. Financieros	9,887.21	4,398.83	1,064	806	9.29	5.46	70.27
87	Tienda de descuento Sullana SACV	Comercio	8,889.14	2,801.54	7,603	4,040	1.17	0.69	68.60
88	Almacén Coppel S.A. CV	Comercio	3,786.32	854.39	4,721	1,782	0.80	0.48	67.28
89	Crinamex S.A. CV	Vidrio	1,191.46	642.22	687	619	1.73	1.04	67.28
90	Aceros Nacionales S.A. CV	Hierro y Acero	1,270.91	875.61	1,869	2,148	0.68	0.41	66.81
91	Mexicana de Laminacion S.A. CV	Prod. Metalicos	194.37	90.86	180	140	1.08	0.65	66.38
92	Gigante S.A. CV	Comercio	29,153.82	11,876.07	30,714	20,680	0.95	0.57	65.29
93	Motores Perkins S.A.	Autopartes	897.41	665.01	406	488	2.21	1.36	62.20
94	IBM de Mexico S.A. CV	Electrónica	15,666.31	7,842.58	2,156	1,667	7.27	4.47	61.88
95	Cerveceria Cuatemoc S.A. CV	Bebidas	9,197.03	5,232.37	4,801	4,412	1.22	1.19	61.53
96	Teleindustria Ericson SA CV SUBS	Electrónica	7,471.72	2,976.41	3,494	2,248	2.14	1.32	61.53
97	Grupo Primex S.A. CV	Petroquímica	2,862.07	2,152.70	800	971	3.58	2.22	61.37
98	Vitrocristal S.A. CV	Vidrio	399.50	211.37	755	673	0.53	0.33	58.46
99	Industria Atomotriz S.A.	Autopartes	1,465.18	596.39	1,752	1,128	0.84	0.53	58.18
100	Vitrocristal Crimosa	Vidrio	1,456.06	1,115.73	2,003	2,426	0.73	0.46	58.06

La Productividad a Nivel de Empresa para los años 1987-1992

b) Aprovechamiento de los Activos

	EMPRESA	GIRO	VENTAS <i>en millones de pesos viejas</i>		EMPLEADOS		PRODUCTIVIDAD <i>miles de pesos/empleado</i>		
			1992	1987	1992	1987	1992	1987	incremento
1	Dinora S.A.	Autopartes	345.841	24.510	248.457	83.377	1.39	0.29	373.51
2	Crisa Corporation	Comercio	154.774	58.008	55.036	62.647	2.81	0.93	203.71
3	Industria Automotriz S.A.	Autopartes	297.128	47.167	332.709	155.210	0.89	0.30	193.87
4	Gpo Empresarial Nava SA CV SUB	Cemento	1.481.184	70.655	2.820.862	390.140	0.53	0.18	189.94
5	Spicer S.A. CV y SUBS	Autopartes	2.171.628	721.010	1.895.102	721.010	1.15	0.4	165.85
6	Texel SA CV y SUBS	Textil	173.536	12.519	285.321	54.721	0.61	0.23	165.85
7	Teléfonos de México S.A. CV	Comunicaciones	20.704.655	1.489.964	43.543.636	8.241.279	0.48	0.18	163.00
8	Metalsa SA CV y SUBS	Autopartes	463.095	54.079	471.171	140.020	0.98	0.39	154.48
9	Vidriera Guadalajara	Vidrio	296.561	58.049	223.579	111.314	1.33	0.52	154.35
10	Novum SA CV y SUBS	Petroquímica	1.283.377	269.576	995.343	527.126	1.30	0.51	154.09
11	Vitro Parking INC	Comercio	396.368	49.632	118.644	37.645	3.34	1.32	153.40
12	Glicole Mexicanos S.A. CV	Petroquímica	88.589	24.475	74.890	52.307	1.18	0.47	152.81
13	Fabricacion de Maquinas S.A. CV	Maq. Eq.NoElec	225.439	50.307	233.636	131.176	0.96	0.38	151.60
14	Cerveceria Moctezuma S.A. CV.	Bebidas	984.433	215.681	1.838.890	977.186	0.54	0.22	142.55
15	Desarrollo Monarca S.A. CV	Construccion	280.825	18.117	59.944	9.317	4.68	1.94	140.92
16	Chrysler de México S.A.	Automotriz	10.865.368	1.676.754	4.001.096	1.452.516	2.72	1.15	135.24
17	Halsa S.A. CV	Hierro y Acero	2.505.414	673.564	4.104.162	2.584.048	0.61	0.26	134.38
18	Nylon de México S.A.	Resinas y Fib.Sin	498.353	127.289	767.026	463.832	0.64	0.27	132.48
19	Teléfonos de Noro S.A. CV	Comunicaciones	667.737	69.356	942.512	227.487	0.71	0.30	132.38
20	Bufete de Diseño y proyectos S.A.	Serv. Profecio.	170.867	20.326	133.769	36.731	1.28	0.55	130.83
21	Cerrey S.A. CV.	Maq. Eq.NoElec	422.509	23.306	452.685	55.990	0.93	0.42	124.22
22	Aralmex S.A. CV	Autopartes	83.867	14.438	139.097	24.429	1.32	0.29	123.66
23	Xeros Mexicana S.A. CV	Maq. y Eq.Flec	1.146.590	185.685	751.780	270.543	1.53	0.69	122.22
24	Square d Company México SA CV.	Maq. y Eq.Elec	252.625	49.775	134.550	58.738	1.88	0.85	121.56
25	Vidriera Querétaro S.A. CV	Vidrio	416.118	101.690	436.751	248.390	0.90	0.41	119.17
26	Estufas y Refrigeradores Nals SACV	Ap.Electrodom	303.086	57.001	282.889	116.418	1.07	0.49	118.82
27	Vidriera México S.A. CV	Vidrio	312.351	53.086	375.866	138.783	0.83	0.38	117.25
28	Mexicana de Cananea S.A. CV	Minería	555.731	264.794	2.326.186	2376.011	0.24	0.11	114.37
29	Embotelladora Aguascalientes S.A.	Bebidas	91.534	16.567	40.681	15.603	2.25	1.06	111.91
30	Tienda de descuento Sultana SACV	Comercio	1.802.655	221.568	936.001	239.922	1.93	0.92	108.54
31	Vidrio Plano S.A. CV	Vidrio	64.654	12.887	83.343	34.329	0.78	0.38	106.65
32	Bufete Industrial Monterrey S.A. CV	Construcción	39.322	8.119	26.872	11.408	1.46	0.71	105.61
33	Siemens S.A. CV	Maq. y Eq.Elec	952.745	64.797	599.257	83.795	1.59	0.77	105.60
34	Embotelladora Ameca S.A.	Bebidas	69.948	7.704	41.119	9.285	1.70	0.83	105.02
35	Berol S.A. CV	Otras Ind.Manufa	144.708	25.895	178.374	64.292	0.81	0.40	101.42
36	Embotelladora de Coahuila S.A.	Bebidas	98.8883	11.675	39.867	9.465	2.48	1.23	101.08
37	Embotelladora Lagunera S.A.	Bebidas	67.640	7.212	39.043	8.291	1.73	0.8	99.16
38	Maquinaria Igsa S.A. CV	Maq. y Eq.Elec	118.856	24.695	46.328	19.134	2.57	1.29	98.78
39	Vidriera lo Reyes S.A. CV	Vidrio	451.731	106.885	452.459	208.858	1.00	0.51	95.09
40	Cementos Chihuahua S.A. CV	Cemento	24.453	55.168	656.610	265.636	0.40	0.21	93.93
41	Embotelladora San Luis S.A.	Bebidas	129.184	15.702	52.816	12.381	2.45	1.27	92.86
42	Tolmex SA y SUBS	Cemento	3.207.079	183.844	6.641.778	706.315	0.48	0.26	85.51
43	Electro Optica S.A. CV	Autopartes	167.549	30.659	110.431	37.302	1.52	0.82	84.60
44	Altos Hornos de México S.A. CV	Hierro y Acero	2.431.128	1.124.753	5.976.147	5.092.404	0.41	0.22	84.18
45	American Refrigeration Prod SA CV	Maq. y Fq.Elec	208.323	22.710	83.876	16.585	2.48	1.37	81.38
46	Plásticos Bosco S.A. CV	Art. Plástico	79.691	15.814	80.140	28.793	0.99	0.55	81.05
47	Vitro Crisa Crimesa S.A. CV	Vidrio	295.279	88.241	391.205	210.875	0.75	0.42	80.38
48	Nemak S.A.	Autopartes	204.197	47.830	275.967	116.255	0.74	0.41	79.85
49	Embotelladora Gómez P. S.A. CV	Bebidas	72.236	9.085	25.704	5.784	2.81	1.57	79.85
50	Bufete Ind Construcciones S.A. CV	Construccion	1.026.269.	76.439	336.952	44.693	3.05	1.71	78.08

La Productividad a Nivel de Empresa para los años 1987-1992

b) Aprovechamiento de los activos

EMPRESA	GIRO	VENTAS <i>en millones de pesos viejos</i>		EMPLEADOS		PRODUCTIVIDAD <i>miles. de pesos/empleado %</i>			
		1992	1987	1992	1987	1992	1987	incremento	
51	Motores Prkins S.A. CV	Autopartes	181.988	52.594	209.002	104.315	0.87	0.5	72.71
52	Ind Derivadas De Etileno S.A. CV	Petroquímica	75.645	20.156	52.171	23.994	1.45	0.84	72.60
53	Teleindustria Ericsson S.A. y SUBS	Electrónica	1.515.212	235.398	1.4604	269.222	1.51	.87	72.50
54	General Motors de Mexico S.A. CV	Automotriz	11.821.171	1.556.801	7.787.450	1.732.660	1.52	0.90	68.95
55	NCR de Mexico S.A. CV	Comercio	705.828	39.125	192.233	11.534	1.59	.74	68.89
56	Durr de Mexico S.A. CV	Maq. Eq.NoElec	85.274	16.807	74.209	24.574	1.15	0.68	68.01
57	Mexinox S.A. CV	Hierro y Acero	722.316	112.695	1.376.147	360.694	0.52	0.31	68.00
58	Penwalt del Pacifico S.A. CV	Química	62.292	18.000	86.463	41.365	0.72	0.44	65.56
59	Rolm Telecomunicaciones S.A. CV	Electrónica	56.225	7.740	38.895	8.820	1.45	0.88	64.73
60	Grupo Nacional Provincial S.A.	Seguros	2.895.816	346.449	4.060.339	797.978	0.71	0.43	64.27
61	Vidrio Plano de México S.A. CV	Vidrio	336.930	109.434	296.739	158.221	1.14	0.69	64.16
62	Supermatic S.A. CV	Ap. Electrodom.	340.243	45.346	343.747	74.952	0.99	0.61	63.60
63	Cilinsa S.A. CV	Autopartes	437.089	97.310	420.947	153.076	1.04	0.64	63.34
64	Embotelladora Guadiana S.A.	Bebidas	114.313	15.644	51.883	11.579	2.20	1.34	63.08
65	Industrias John Deere S.A. CV	Maq.Eq.Agrícola	544.105	101.378	459.859	138.777	1.18	0.73	61.97
66	Seguros Monterrey S.A.	Seguros	2.238.966	174.151	2.981.997	374.749	0.57	0.46	61.57
67	Apasco S.A. CV	Cementos	1.548.198	114.125	3.276.347	386.799	0.47	0.29	6.30
68	Vitrollex SA CV	Vidrio	248.863	108.824	251.768	176.242	0.99	0.62	6.8
69	Vitromex S.A. CV	Prod.Min.NoMet	417.768	40.035	447.790	68.585	.93	0.58	59.83
70	Vidriera Monterrey S.A. CV	Vidrio	389.153	111.060	547.858	254.324	0.71	0.45	56.90
71	Química Knoll De Mexico S.A. CV	Farmacéutica	39.974	7.679	31.702	9.546	1.26	0.80	56.75
72	Galvac S.A. CV	Metal No Ferroso	536.562	59.660	449.394	78.072	1.19	0.76	56.24
73	Cervecería Cuatremoc S.A. CV	Bebidas	1.865.093	413.818	2.744.078	939.018	0.68	0.44	54.23
74	Vidriera Toluca S.A. CV	Vidrio	139.977	32.010	162.179	57.060	0.86	0.56	53.85
75	Grupo Pemex S.A. CV	Petroquímica	580.408	170.253	796.929	356.275	0.73	0.48	52.41
76	Industria Fotográfica Interam SACV	OtrasIndManufe	576.297	192.586	501.518	254.093	1.15	0.76	51.61
77	Vitrocristal S.A. CV	Vidrio	81.016	16.717	104.016	32.430	0.78	0.52	51.10
78	Embotelladora la Favorita S.A.	Bebidas	331.254	46.340	117.526	24.823	2.82	1.87	50.98
79	Anglo Mexicana de Seguros S.A.	Seguro	58.592	11.646	75.557	12.649	0.78	0.51	50.81
80	Aseguradora Mexicana S.A.	Seguro	1.812.212	421.125	3.391.215	1.143.080	0.53	0.37	45.05
81	Crimex S.A. CV	Vidrio	241.619	50.792	121.336	36.686	1.99	1.38	43.83
82	Ganaderos Prod. de Leche Pura S.A.	Alimentos	850.839	129.831	156.132	34.167	5.45	3.80	43.41
83	Poholes S.A. CV	Petroquímica	374.571	111.339	388.802	164.788	1.26	0.68	42.59
84	Becton Dickinson de Mexico SA CV	Farmacéutica	187.418	26.382	151.986	30.420	1.23	0.87	42.19
85	Fibras químicas S.A.	Resinas Yfib.Sin	564.368	186.665	1.130.332	527.093	0.50	0.35	40.99
86	Vitro Flotado S.A. CV	Vidrio	387.232	84.732	910.138	279.244	0.47	0.30	40.29
87	Cia Mexicana de Aviación S.A. CV	Transporte	2.895.042	866.948	4.032.268	1.680.449	0.72	0.51	39.91
88	Fabricas Monterrey S.A. C.V.	Prod.Metalicos	572.355	143.894	779.335	273.336	0.73	0.53	39.51
89	Anderson Clayton & CO S.A.	Alimentos	1.422.665	184.503	795.133	143.835	1.79	1.28	39.48
90	Industria del Alkali S.A. CV	Química	233.918	74.898	386.870	172.717	0.60	0.43	39.43
91	Lab. v Agencias Unidas SACV	Alimentos	169.717	19.322	103.250	16.320	1.64	1.18	39.84
92	Conductores Latinceasa S.A. CV	Maq. y Eq.Elec	274.497	73.362	329.215	122.119	0.83	0.60	38.79
93	Distribuidora Monterrey S.A. CV	Comercio	26.505	8.874	21.470	9.931	1.23	0.89	38.16
94	Seguros Tepeyac	Seguros	455.722	50.022	625.169	94.471	0.73	0.53	37.67
95	Aceros Fortuna S.A. CV	Comercio	108.429	27.992	74.768	26.516	1.45	1.06	37.37
96	Editorial Limusa S.A. CV	Impr. v Editorial	82.547	10.790	103.405	18.449	.80	0.58	36.49
97	Química Sumex S.A. CV	Química	42.934	13.786	57.575	25.097	0.75	0.55	35.76
98	Constructora Urbec S.A. CV	Construcción	95.004	8.082	14.264	1.642	6.66	4.92	35.32
99	Almexa S.A. CV y SUBS	Metal No Ferroso	356.211	116.515	460.236	203.610	0.77	0.57	35.25
100	Internacional de Cerámica S.A. CV	Prod.Min.NoMet	315.989	39.415	595.684	100.030	0.53	0.39	34.62

APÉNDICE 4

La Productividad a Nivel de Empresa Desempeño 1987-1992 en Recursos Humanos y Activos

EMPRESA		INDICE		EMPRESA		INDICE	
92	91	92	92	91	92	92	92
1	* Novium AS CV y SUBS	308	51	* Constructora Urbex SA CV	26		
2	* Texel S.A. CV y SUBS	305	52	* Aseguradora Mexicana S.A	196		
3	* Cervecería Moctezuma S.A. CV	303	53	64 Nylon de Mexico S.A	195		
4	4 Teléfonos de México S.A. CV	301	54	* Super Diesel S.A.	191		
5	87 Gpo Empresarial Maya SA CV y SUBS	298	55	35 Cufusa AS CV	190		
6	7 Teléfonos de noro S.A. CV	297	56	58 Embotelladora la Favorita S.A.	184		
7	* Bufete Industrial Diseño de Proy. SA	290	57	* Medrano y Asociados Cons SA CV	183		
8	* Bufete Industrial Monterrey S.A. CV	289	58	62 Seguros de México S.A.	183		
9	20 Chrysler de México S.A.	287	59	49 Fabricas Monterrey S.A. CV	182		
10	34 Cerrey AS CV	283	60	46 Glicoles Mexicanos SA CV	180		
11	* Desarrollo Monarca SA CV	280	61	* Vidriera Toluca SA CV	178		
12	* Vidriera Guadalajara	274	62	33 Motores Perkins SA	178		
13	* Square d Company México SA CV	273	63	* Vidrio Plano SA CV	176		
14	* NCR De México S.A. CV	267	64	* Vitrocrista Crimesa SA CV	175		
15	15 Spicer SA CV y SUBS	263	65	28 Cia Mexicana De Aviacion SA CV	173		
16	38 Aralmex SA CV	262	66	24 Galvak SA CV	173		
17	* Fabricación de Maquinas SA CV	258	67	* Industrias John Deere SA CV	173		
18	* Dimora SA CV	256	68	56 Teleindustria Ericsson SA y SUBS	173		
19	* Embotelladora Lagunera SA	250	69	30 Hewlett Packard De M. SA CV	171		
20	* Seguros de Monterrey SA	249	70	44 Beron SA CV	171		
21	21 American Refrigeration Prod. SA CV	247	71	* Distribuidora Monterrey SA CV	170		
22	18 Tolmex SA y SUBS	247	72	66 Siemens SA CV	168		
23	* Vidriera México SA CV	246	73	68 Lab. y Age. Unidas SA CV	168		
24	5 Vitromex SA CV	245	74	36 Electron Óptica SA CV	168		
25	* Crisa Corporation	242	75	* Kenworth in Mexicana SA CV	166		
26	2 Bufete Indus. Construcciones SA CV	240	76	* Quimica Knoll De Mexico SA CV	166		
27	29 Embotelladora San Luis SA	240	77	* Grupo Contelmex	165		
28	* Vidriera Queretaro SA CV	239	78	51 Fabrica la Estrella SA CV	164		
29	17 Hylsa SA CV	239	79	* Ediciones Larousse SA CV	158		
30	* Embotelladora de Coahuila SA	238	80	* Nuñez Sta Cruz y Asociados SA CV	155		
31	* Vitro Packaging INC	237	81	59 Cerveceria Cuauhtemoc SA CV	154		
32	* Embotelladora Gómez Palacios SA	233	82	* Agroequipo del Valle SA CV	153		
33	16 Embotelladora Aguascalientes SA	232	83	* Crinamex SA CV	152		
34	* Metalsa S CV y SUBS	231	84	97 Penwalt Del Pacifico SA CV	152		
35	42 Maquinas IGSA SA CV	228	85	* Embotelladora Ameca SA	152		
36	* Rolm Telecomunicaciones SA CV	227	86	92 Almexa SA CV y SUBS	151		
37	* Xeros Mexicana SA CV	226	87	74 Conductores Latincasa SA CV	150		
38	31 Industria Automotriz SA	220	88	* Grupo Peimex SA CV	150		
39	33 Gpo Nacional Provincial SA	218	89	* Vitrocrista Krystal SA CV	147		
40	9 Cementos de Chihuahua SA CV	218	90	* Apasco SA CV	147		
41	* Becton Dickinson de México SA CV	216	91	* Agroservicios e Insumo SA CV	146		
42	* Estufas y Refrigeradores NALSSACV	214	92	* Mexicana de Cananea SA CV	145		
43	* Vidriera Los Reyes SA CV	212	93	* Vidrio plano de Mexico SA CV	142		
44	27 Arrendadora Internacional SA	211	94	* Sintesis Organica SA CV	141		
45	6 Altos Hornos de México SA CV	210	95	* Constructora los Remedios SA CV	140		
46	23 Anderson Clayton & CO SA	206	96	* Op Tur y Hoteles Playa Sabalo SA	138		
47	65 Tiendas de descuento Sultana SA CV	205	97	* Afianzadora Insurgentes SA	138		
48	22 Embotelladora Guadiana SA	203	98	* Refrigeración Ujeda SA CV	138		
49	57 Seguros Tepeyac	202	99	* Super Servicio Lomas SA CV	138		
50	* Anglo Mexicana de Seguros SA	198	100	* Industrias Der. del Etileno SACV	137		

APÉNDICE 5

La Escuela Marginalista o Neoclásica

A finales del siglo XIX surge en Europa una nueva corriente de pensamiento económico: la escuela Neoclásica o Marginalista.

Los teóricos Marginalistas refinaron y desarrollaron los principios básicos de los economistas Clásicos sobre algunos aspectos económicos importantes como la oferta y la demanda, costo de producción y la distribución del producto entre los factores de producción. Concibieron que todos los factores de la producción como contribuyentes al proceso económico de cada empresa, cada uno de ellos, merecía una recompensa de acuerdo con su contribución individual, marginal. Esto es, debían recibir un monto de beneficios igual a su productividad marginal. El portavoz principal de esta escuela fue el economista inglés Alfred Marshall.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La escuela Marginalista o Neoclásica abundó en el desarrollo de instrumentos de análisis como la teoría del consumidor, la teoría de la producción y de la empresa, la teoría de la distribución funcional, etc. Estas aportaciones denotaron un carácter esencialmente parcial y estático, a tal grado, que el progreso técnico es considerado como una variable exógena al sistema económico.

El contenido ideológico de la visión Neoclásica se aprecia en su intento de construir modelos ideales, circunscritos al ámbito de una “economía pura”, teórica, donde no tiene lugar los juicios de valor ni el estudio de las relaciones sociales o políticas que afectan el desenvolvimiento económico.

La elaboración teórica aportada por el pensamiento Neoclásico posee tres elementos básicos:

- a) Es microeconómica en la medida en que está basada en el análisis del comportamiento de la unidades económicas;
- b) Es estática porque se orienta al estudio de situaciones de equilibrio;
- c) Es parcial, debido a que estudia lo que sucede en un solo mercado. Todas las variables se suponen dadas, excepto el precio y la cantidad del bien cuyo mercado se examina.

Tenemos que la Teoría Neoclásica conduce inevitablemente a la inacción en materia política económica. Tal esterilidad, aparente neutralidad- poco aporta al conocimiento de las acciones del Estado para garantizar un adecuado funcionamiento del sistema económico. Las conclusiones Marginalistas sobre el equilibrio parcial y el equilibrio general del mercado niegan la intervención estatal y censuran toda injerencia “exógena” que obstruya el libre funcionamiento de los mecanismos de los mercados.

Así, para esta corriente de pensamiento de desempleo es producto del desequilibrio en el mercado de trabajo que se corrige al existir condiciones de absoluta flexibilidad de los salarios. Entonces las fuerzas del mercado conducen, en el largo plazo, al equilibrio económico en condiciones de pleno empleo.

La demanda de trabajo se deriva de la función de la producción. Veamos como. Una empresa contrataría trabajadores y aumentaría su producción en tanto que sus ingresos marginales sean superiores a sus costos marginales. Esto, es en tanto que la productividad marginal del trabajo sea mayor que el costo salarial adicional. Este costo salarial se encuentra determinado no por el salario nominal, sino por el salario real, que es igual al salario nominal entre el nivel de precios.

Tenemos entonces que la empresa contratará fuerza de trabajo sólo si la productividad marginal del trabajo es mayor que el salario real. En consecuencia la demanda de trabajo se encuentra determinada por la productividad marginal del trabajo

El razonamiento marginal o Neoclásico lleva a concluir que la desocupación crónica es resultado de un desequilibrio en el mercado de trabajo, causado por la interferencia en el libre juego de la oferta y la demanda de trabajo. Esta interferencia es atribuida a los sindicatos, las asociaciones patronales, a la fijación de salarios por parte del gobierno, la existencia del seguro contra el desempleo, la regulación de la jornada de trabajo, etc.

Como propuesta, los Marginalistas concluyen que sólo la libre competencia en el mercado de trabajo asegura el pleno empleo. Más aún, que la desocupación era producto de una decisión voluntaria adoptada por el, a los trabajadores cuando el nivel de salarios alcanza niveles suficientemente bajos.

Dichos en otras palabras, que existe desempleo voluntario porque la utilidad marginal del ocio es superior al deseo o necesidad de trabajar a cambio del salario prevaleciente en el mercado.

En cualquier caso, el desempleo vinculado con la oferta de trabajo era interpretado como “voluntario” en la medida en que los factores señalados conducían a los individuos a “escoger” niveles de desempleo distintos de los existentes en condiciones de libre funcionamiento del mercado.

En lo que a empleo se refiere, la escuela Marginalista afirma que su nivel es función de la oferta y la demanda de mano de obra como sigue: la oferta de mano de obra crece en función del salario real y disminuye si es importante el ocio del trabajador. Por su parte, la demanda de mano de obra depende de la productividad marginal equiparada con su costo marginal. Teniendo claro lo anterior, los Marginalistas dedujeron que el nivel máximo de empleo se obtiene cuando la contribución del salario por la unidad de producto alcanza su mayor nivel.

Esta escuela enfoca su interés a nivel de la empresa y de la unidad de producción para de ahí derivar conclusiones generales sobre la economía. Su interés es el equilibrio, a partir de los equilibrios de cada empresa. Así, el pleno empleo se logra también en forma automática, ya que los precios y salarios operan flexiblemente frente a los cambios técnicos, o de cualquier índole. Se asegura, en teoría, que para cada nivel de precios existe un salario que determina el nivel de equilibrio de la producción.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A pesar de su nivel de abstracción y complejidad impráctica, esta escuela prevaleció como respuesta a la Teoría Marxista, al tratar de rescatar los valores de la empresa y la técnica como sustento de las decisiones económicas. Fue la opción, si bien insuficiente, de los economistas conservadores en defensa del capitalismo frente a las implicaciones políticas y sociales de la crítica Marxista.

APÉNDICE 6

La Nueva Escuela Clásica.

La Nueva Macroeconomía Clásica, que se desarrolló en los años Setentas, sigue manteniendo su influencia en la macroeconomía de los años Ochentas. Esta Escuela Macroeconómica, que cuenta entre sus líderes con Robert Lucas, Thomas Sargent, Robert Barro, Edward Prescott y Neil Wallace, de la Universidad de Minnesota, comparte con Friedman muchos puntos de vista sobre la política económica. Concibe el mundo como un lugar donde los individuos actúan racionalmente buscando su propio interés en mercados que se ajustan rápidamente a condiciones cambiantes. Y sostiene que la intervención del gobierno sólo consigue empeorar las cosas. Este modelo constituye un reto para la macroeconomía tradicional, que cree que la intervención del gobierno juega un papel útil en una economía dominada por ajustes lentos, con rigidez, falta de información y hábitos sociales que impiden el rápido equilibrio de los mercados.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
Las principales hipótesis de trabajo de la Nueva Escuela Clásica son tres:

- Los agentes económicos maximizan. Las familias y las empresas toman decisiones óptimas. Esto significa que utilizan toda la información disponible para tomar sus decisiones y que estas decisiones son las mejores a las que pueden llegar en las circunstancias en que se encuentran.

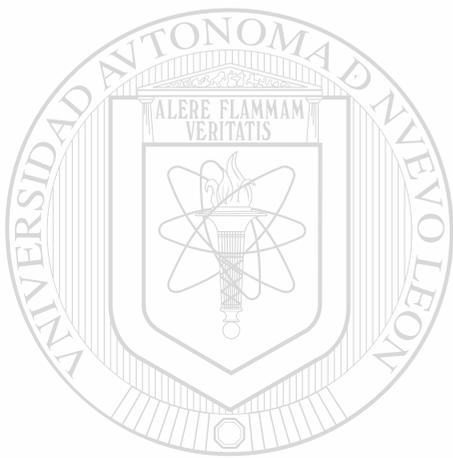
- Las decisiones son racionales y se toman utilizando toda la información relevante. Las expectativas son racionales cuando estadísticamente son las mejores previsiones que se pueden hacer del futuro utilizando la información disponible. Por ello, a la Nueva Escuela Clásica se le denomina Escuela de las Expectativas Racionales, aunque las expectativas racionales son sólo una parte del bagaje teórico de los Nuevos Economistas Clásicos. La consecuencia de las expectativas racionales es el supuesto de que el público acaba, a la larga, por entender cualquier política económica del gobierno y, por tanto, que no es posible engañarle continuamente, ni siquiera la mayoría de las veces

- Los mercados se vacían. No hay ninguna razón para pensar que las empresas o los trabajadores no estén dispuestos a ajustar sus salarios o sus precios si con ello mejora su situación. Por esto, los precios y los salarios se ajustan para conseguir igualar la oferta y la demanda; en otras palabras, los mercados se vacían. La liquidación de los mercados es un supuesto potente, como vamos a ver en seguida.

Una consecuencia importante de estos supuestos, que parecen tan razonables considerados individualmente, es que no hay lugar para el desempleo involuntario

Cualquier persona sin trabajo que verdaderamente quiera un empleo, estará dispuesta a rebajar su salario hasta que sea lo suficientemente reducido como para provocar una oferta de empleo de algún empresario. De igual manera, cualquiera que tenga un exceso de mercancías en sus estantes, reducirá los precios con objeto de poder venderlas. El ajuste flexible de los salarios y los precios deja a todos los individuos y empresas en todo momento en una situación en que los primeros trabajan tanto como desean y las segundas producen tanto como quieren.

La esencia del enfoque de equilibrio de las expectativas racionales es el supuesto de que los mercados están continuamente en equilibrio. En concreto, los Nuevos Macroeconomistas Clásicos consideran incompleta o insatisfactoria cualquier teoría que suponga que existe la posibilidad de que los individuos puedan mejorar su situación intercambiando entre ellos y, sin embargo, no la aprovechan. Lucas se refirió a esto diciendo que no hay billetes de 50 dólares tirados por la acera, indicando que si existiera la posibilidad de que los individuos mejoraran su posición material, lo harían^{***}.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

^{***} Dornbusch Rudiger and Stanley Fisher. Macroeconomía. Quinta edición McGraw Hill España.

RESUMEN AUTOBIOGRÁFICO

Lic. Eleazar Garza Castaño

Candidato para el grado de: Maestro en Ciencias de la Administración con Especialidad en Relaciones Industriales Tesis: Mercado Laboral y Productividad en el Sector Industrial de México.

Datos Personales:

Nacido en la Ciudad de Monterrey, Nuevo Leon el 4 de Diciembre de 1949, hijo del Sr. Eleazar Garza Coronado y la Sra. Avilia Castaño de Garza.

Educación:

- Egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, de la Facultad de Economía. Licenciado en Economía. Titulado.

- Maestría en Economía cuatro de nueve cursos, Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Economía.

Experiencia Laboral:

- Coordinador de Economistas en el Fondo Nacional de Fomento Ejidal Mexico, D.F. de Junio de 1972 a Agosto de 1973.

- Profesionista Base "D" en el Banco Nacional Agropecuario, de Agosto de 1973 a Febrero de 1974.

- Representante en Monterrey de Industrias Lácteas Ejidales de Tlahualilo S.L.C.E., de Febrero de 1974 a Junio de 1978.

Investigador de Octubre 1974 a Octubre 1978.

- Coordinador de la Unidad de Estudios Económicos en el Gobierno de Nuevo León, Secretaria de Fomento Económico y Obras, de Octubre de 1974 a Septiembre de 1979.

- Asesor en el Gobierno del Estado de nuevo León, Plan Cañon del Huajuco, de Agosto de 1978 a Enero de 1979.

- Jefe de Planeación y Estudios del Mercado de Recursos Humanos, en Dinamica, S.A., de Septiembre de 1979 a Julio de 1981.

- Investigador en la Universidad Autónoma de Nuevo Leon, Direccion de Planeación Universitaria, de Septiembre de 1981 a julio de 1989.

- Analista del Programa de Evaluación de Post-grado, Universidad Autonoma de Nuevo León, de Septiembre de 1989 a julio de 1990.

- Maestro de tiempo completo de la Facultad de Contaduría Pública y Administración de la Universidad Autónoma de Nuevo León desde 1975

- Maestro por horas , Facultad de Comercio y Administración de la Universidad Regiomontana , de Noviembre de 1975 a Abril de 1976.

- Maestro, Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Arquitectura, Maestría en Ciencias para la Planificación de Asentamientos Humanos de Septiembre de 1977 a Diciembre de 1977.

- Maestro , Universidad de Monterrey, de Marzo de 1992 a Mayo de 1995.

- Maestro por horas, Universidad Mexicana del Noreste, de Enero de 1991 a Agosto de 1994.

Materias Impartidas:

Economía, Microeconomía, Macroeconomía, Comercio Internacional, Mercadotecnia, Finanzas, Economía General I, Economía General II, Macroeconomía I, Macroeconomía II, Estadística, Mercadotecnia, Investigación de Mercados, Publicidad, Metodología de la Investigación, Mercadotecnia internacional.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

RESUMEN AUTO BIOGRÁFICO

Ing. Myriam Solano González

Candidato para el grado de: Maestro en Ciencias de la Administración con Especialidad en Relaciones Industriales Tesis: Mercado Laboral y Productividad en el Sector industrial de México.

Datos Personales:

- Nacida en la Ciudad de Monterrey, Nuevo León el 10 de Marzo de 1969, hija del Sr. Roberto Solano Jiménez y la Sra. Guadalupe González de Solano.

Educación:

- Egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, de la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica, Ingeniero Administración de Sistemas. Titulado.

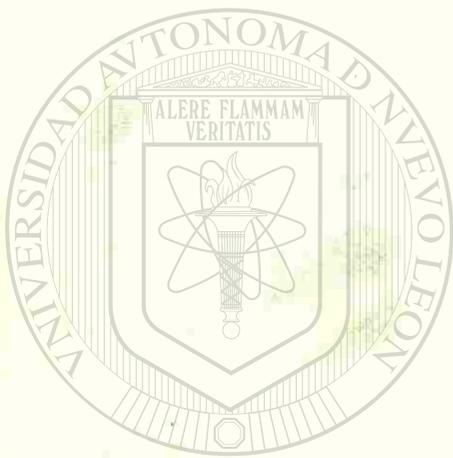
Experiencia Laboral:

- Maestro de medio tiempo de la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica de la Universidad Autónoma de Nuevo León desde 1991.

-Auxiliar de Finanzas, Industrias Tuk, S.A. de C.V. desde Marzo de 1992 a Octubre de 1992.

Materias Impartidas:

Optativa I (Introducción a la Computación), Ingeniería Industrial, Plan Emprendedor, Programación Lineal.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS