

Relatorías

del 6° Seminario Internacional de Microeconomía Heterodoxa

*“Competencia, gobernanza corporativa y cadenas globales
de valor en las empresas latinoamericanas”*

Facultad de Economía de la UNAM, Ciudad Universitaria, 6, 7 y 8 de noviembre de 2017



John Kenneth Galbraith



Michał Kalecki



Josef Steindl



Alfred Eichner



Frederic Lee



Michael Jensen

RELATORÍA 1

Comentarista: Jorge Carreto Sanginés

En las mesas referentes a “Oligopolio, empleo y salarios” y “Análisis de la industria automotriz” del 6° Seminario Internacional de Microeconomía Heterodoxa se discutieron problemas de gran relevancia para la economía mexicana, dada la importancia que en ella tienen la inversión extranjera directa (IED) por parte de grandes compañías multinacionales. En las intervenciones se destacó el carácter institucional del comercio y las inversiones realizadas por parte de estas empresas, que se caracterizan por el hecho de que las decisiones respecto a la manufactura se toman en el centro de las corporaciones, donde el producto final es diseñado. En el caso de la industria automotriz, es de relevancia el hecho de que los principales componentes de los vehículos fabricados, como motores, transmisiones, electrónica y paneles de la carrocería, se producen en plantas que son o bien propiedad del fabricante de los autos o bien por proveedores que se localizan en multitud de países diferentes.

Otra peculiaridad de estas inversiones es que tienen un carácter estructural, es decir, los precios y costos a los que se intercambian los diferentes componentes y productos semiterminados entre diferentes países constituyen una mera convención contable; y los costos laborales, así como los de capital y los tipos de cambio, constituyen meras restricciones, más que determinantes de la inversión.

En cuanto al carácter institucional, cuando una gran empresa multinacional lleva a cabo una inversión en una nueva planta, en la mayoría de las ocasiones utilizará maquinaria, herramientas, equipo e insumos con los que ya opera en las instalaciones existentes, con las que está familiarizado, a las que conoce y en las que confía. Las adquirirá con las empresas que ya le proveen en las instalaciones que ya posee.

Aunque legalmente se trate de comercio internacional, en realidad, para la empresa multinacional, es indiferente de dónde provengan los

diversos componentes y dónde se realice el ensamblaje final, ya que se trata de transacciones al interior de su propio sistema. Dicho sistema está integrado mediante alianzas, es decir, *joint-ventures*, sociedades, acuerdos de intercambio de conocimientos técnicos, subcontratación. Estas alianzas se están convirtiendo en la forma dominante de integración económica en la economía mundial y las reglas y formas de gobernanza que las rigen revelan nuevas formas de organización a nivel global. La evidencia sugiere que estas nuevas formas organizativas del comercio internacional escapan al control de los gobiernos nacionales y su funcionamiento está lejos de caracterizarse por los principios del libre comercio que la teoría ortodoxa postula.

Tema: Oligopolio, empleo y salarios

En esta mesa se presentaron ponencias de gran interés. En primer lugar, la Dra. Seyka Sandoval presentó la ponencia intitulada “El *upgrading* y la firma no líder”, cuyo objetivo consistió en discutir el concepto de la gobernanza. La discusión en torno a dicho concepto se llevó a cabo, no desde el punto de vista de los costos de transacción ni desde la complejidad de las transacciones, sino desde la óptica de la posibilidad que tiene el líder de la cadena de valor de operar en las mejores condiciones a partir de la propiedad de la innovación o de los activos estratégicos, los cuales le dan una posición relativa de monopolio.

La Dra. Sandoval privilegió la utilización del enfoque de Gary Gereffi (las cadenas globales de valor) porque, apuntó, es el enfoque que goza de más consenso y que ha permeado más en el diseño de políticas públicas de los organismos internacionales. Como antecedentes mencionó los conceptos de cadena de mercancías, correspondiente al capitalismo global, en la que se mapea la cadena y el conjunto de operaciones para producir una mercancía o servicios. Dicho concepto evolucionó al de cadena global de mercancías, que hace énfasis en las diferentes estructuras de la gobernanza. Todos estos trabajos se conjuntan en el concepto de “cadena global de valor”.

Fueron varios los conceptos básicos vertidos en la argumentación: cadena de valor, cadena global de valor —en la cual intervienen varias firmas en diferentes regiones—, cadena de suministro, etcétera, poniendo el énfasis en la dirección de la cadena, ya sea del lado de la oferta o de la demanda. También se discutió el concepto de gobernanza respecto al cual se establecen cuatro tipos: 1) horizontal, es decir, tipo mercado, en la que se intercambian bienes y servicios por dinero y la información fundamental es el precio; 2) cadena modular, donde la producción se realiza bajo pedido; 3) cadena relacional, en la que prevalecen vínculos familiares y culturales, como en las empresas mexicanas; 4) cadena cautiva, que requiere de la coordinación por parte del líder de la red, de carácter jerárquico y vertical y que se organiza a partir de una sola firma.

Se señaló que las causas que determinan el tipo de gobernanza son tres:

1. qué tan complejo es el conocimiento en una transacción,
2. la habilidad para codificar estas transacciones,
3. la capacidad de proveedores para procurar la satisfacción del líder.

La cadena de valor se define como la función o estructura organizacional de los grandes corporativos. Se entiende como una estructura de la globalización, un hecho histórico o una expresión coyuntural de la división del trabajo que se vuelve posible gracias a los avances en la plataforma informática y a la política neoliberal.

La plataforma informática ha permitido a la corporación global fragmentar sus actividades sin perder la capacidad de coordinar las actividades que se llevan a cabo para la producción de una mercancía; mientras que la política neoliberal, al liberalizar, desregular y privatizar, permite la movilidad de los capitales.

Al concebir a la cadena de valor como una estructura de la globalización se le puede entender como una competencia entre capitales en la que, dependiendo de su horizontalidad o su verticalidad, se pueden definir *a priori* las posibilidades de las firmas líderes para participar en las ganancias que se generan en la red global. A partir de ello, la estrategia de desarrollo de las firmas no líderes tiene que basarse en la identificación de esa gobernanza.

La gobernanza tiene que ver, más que con los costos de transacción y su complejidad, con el control de los activos estratégicos y las innovaciones que le permiten a la firma líder dos cosas: 1) producir en las mejores condiciones y, a partir de los derechos de propiedad, 2) sostener posiciones de monopolio u oligopolio. En estas condiciones, la firma no líder debe cumplir con los requerimientos que la firma líder establece como condición de competitividad.

Un ejemplo de lo anterior es el caso de la agroindustria mexicana, en la cual la competitividad de los exportadores mexicanos de hortalizas se basa en la capacidad de cumplir con los requerimientos de grandes empresas como *Walmart* o *MacDonalds*. Por lo tanto, la estrategia de crecimiento y desarrollo de los seguidores se da en diversas fases: en primer lugar, cumplir con estos requerimientos como condición para la inserción en la cadena de valor; en segundo, a partir de la habilidad para codificar las transacciones y la capacidad para resolver las demandas del líder, aprender y vincularse con el líder en el cumplimiento de requerimientos.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, surge la hipótesis de que la propiedad sobre la innovación y los activos estratégicos es lo que determina el liderazgo de la firma para producir en las mejores condiciones, otorgándole una posición temporal de monopolio, porque los derechos de propiedad de innovaciones son limitados en el tiempo.

La relación con el resto de las firmas se establece por tres vías:

1. la firma seguidora establece vínculos de subordinación con el líder,
2. o compite directamente con él,
3. o realiza actividades complementarias a las que el líder realiza.

Las condiciones de competencia entre líderes y no líderes es lo que determina las estructuras de la gobernanza. Para discutir la hipótesis, en la investigación se utiliza la metodología del ciclo del capital de Marx. Se supone que existe un conjunto de capitales interrelacionados a partir de la compra y la venta, es decir, una estructura de interdependencia que condiciona la realización de las mercancías de todos los capitales involucrados.

Conclusiones. Uno de los capitales supone mejores condiciones de operación que el resto, ampliando su margen de ganancia; este es el líder. En un escenario de movilidad perfecta de capitales, y gobernanza de tipo mercado, los capitales migran a los espacios más rentables y el margen de beneficio se elimina, lo cual lleva a que se estimule la actividad innovadora para obtener ganancias extraordinarias. En cambio, en un escenario de movilidad imperfecta, los capitales no pueden migrar a segmentos más rentables, que están protegidos por los derechos de propiedad. En este contexto, se plantea la pregunta: ¿cuáles son las posibilidades de *upgrading* de la firma no líder? Todo lo que reduce la movilidad del capital incrementa la desigualdad de las tasas de ganancia porque los derechos de propiedad están limitando el desarrollo de las firmas.

A largo plazo es posible eliminar barreras a partir de la difusión de la innovación o del acceso a activos estratégicos y nuevas innovaciones que permitan desplazar a los líderes actuales. Esto lleva a la teoría de los ciclos largos y la innovación tecnológica. En el corto plazo no se puede contar con los beneficios de la difusión de la innovación por lo que hay que asumir que no hay posibilidades de los seguidores de participar en los procesos de innovación debido a que los procesos de difusión son limitados.

Por otro lado, las firmas no líderes deberán identificar el riesgo de la relocalización. Las firmas seguidoras pueden integrarse a la cadena, pero esto no garantiza su permanencia, pues quizás otras firmas logren ofrecer condiciones que consigan la satisfacción del líder a menores costos de transacción, lo cual podría desplazar a las que ya están integradas. Al respecto, pueden aprovechar ventajas de especialización dado que cuanto más especializado es el capital que se integra, menor es el riesgo de relocalización. Sin embargo, esto tampoco garantiza el aprendizaje o el *upgrading*, pues la firma lograría integrarse a la cadena a partir de una alta especialización, con habilidad para codificar y satisfacer necesidades del líder, pero ello la obliga a estar en la “*paradoja de la reina roja*”, es decir, la firma tendrá que correr cada vez más rápido para permanecer siempre en el mismo lugar.

La líder continuamente modifica los requerimientos de permanencia sin que eso significa el *upgrade*; los seguidores deben ofrecer constantemente una reducción de los costos de transacción para que la rotación se incremente y la líder aumente sus márgenes de ganancia. La condición de participación no es una condición de desarrollo o de *upgrade*; cumplir con los requerimientos puede crear patrones de competencia subordinada o dependiente que ponen a la firma en el contexto de la reina roja. Si asumimos que la cadena se articula en función de los activos estratégicos que explican la ganancia extraordinaria, la seguidora sólo puede cumplir con los requerimientos del líder con costos de transacción decrecientes y realizar actividades complementarias a las del líder; si realiza actividades de competencia directa se enfrenta a los derechos de propiedad, por lo cual se observa una desigualdad en los patrones de competencia.

Esos patrones pueden consistir en, primero, competencia entre los capitales líderes, los cuales compiten por la propiedad de la innovación o por la propiedad de los activos estratégicos; segundo, competencia entre líderes y no líderes, que tiene que ver con la tensión entre difundir y proteger la innovación: pueden competir con los líderes, pero la firma líder se tragará a la seguidora o externalizará actividades vía la firma seguidora aprovechando ventajas de costo, y, en tercer lugar, competencia entre no líderes, que es distinta a la de los líderes, mucho más abierta, funcional a la rentabilidad de los sectores líderes. Las firmas seguidoras ganan menos, pagan salarios más bajos y son más sensibles al ciclo económico.

Los requerimientos que se establecen como condición de competitividad son, en última instancia, mecanismos de política de la firma líder para mantener su posición de monopolio. La política pública antimonopolio puede limitar la posición monopólica abriendo espacios para facilitar el *upgrading* de las firmas seguidoras. Cumplirlos no es condición de desarrollo, sino de competitividad y permanencia en la red. La gobernanza es la capacidad del líder de inhibir la difusión de los activos estratégicos o la innovación. Hay evidencia empírica de empresas que han logrado el “*integrate-aprende-salta*” (Gereffi), pero en el conjunto de las firmas, y no de firmas particulares, se observa que los beneficios de la particular no son para el conjunto de firmas de una región o país porque los patrones de competencia al interior de la cadena de valor son distintos.

La siguiente ponencia de esta mesa fue presentada por la Dra. Beatriz Paloma Sánchez, intitulada “Articulación del sector industrial al mercado mundial. Efectos sobre la industria manufacturera y la organización del trabajo (1980-2015)”. El objetivo de la investigación en la que se sustenta dicho trabajo son los efectos de la articulación del sector industrial, principalmente en la organización del trabajo.

En la introducción a la ponencia se hizo referencia a la situación generada por la crisis del modelo fordista estadounidense y las crisis financieras y

especulativas en Europa, a partir de las cuales surgen, a nivel internacional, un conjunto de teorías ortodoxas que pugnaban por la liberalización y desregulación de los mercados como el mecanismo perfecto para incentivar el crecimiento económico. Ante el incremento en la competencia internacional, las grandes empresas implementaron procesos de desarticulación e internacionalización de las actividades productivas hacia economías con bajos costos salariales debido a la caída en las tasas de ganancias en sus lugares de origen. Al interior de México, la crisis de deuda terminó con la posibilidad de continuar con la política industrial de hace 30 años y se dio un viraje en el modelo de crecimiento, de uno centrado en el mercado interno a otro enfocado en el mercado mundial. El pivote de esta estrategia fue la promoción de la empresa exportadora de bienes de capital, estrategia que ayudaba al capital extranjero en sus procesos de internacionalización. La política económica implementada tenía como objetivo el ajuste económico; también tenía trasfondo en cuanto a la transformación de la industria manufacturera.

El objetivo de la investigación es observar cuáles han sido los resultados del modelo de crecimiento económico en México a partir de 1980 y los efectos sobre la reestructuración industrial, así como revisar variables macroeconómicas fundamentales y el efecto de la desagregación sobre algunas empresas y sobre el trabajo. ¿Cuáles han sido los resultados de la inserción de México en este modelo comercial de fragmentación e internacionalización, dada la importancia que otorga este modelo como motor de crecimiento de una economía?

Entre los resultados encontrados está que, entre 1980 y 2013, prácticamente no ha habido cambio notable en la participación de México en las cadenas de exportación a nivel internacional. Las exportaciones han permanecido estancadas, al igual que en Estados Unidos (EE. UU.) y Alemania, a diferencia de lo que ha ocurrido en China, que se ha convertido en el centro de la manufactura global, y en menor medida en Corea.

México es una de las economías de mayor apertura a nivel internacional; cuenta con 12 tratados a nivel internacional y se esperaría que estuviera compitiendo con las demás economías. Sin embargo, esto no es así: los principales destinos de exportación de México son a EE. UU. (87%), con altos niveles de concentración como característica estructural, no solamente en cuanto a los mercados de destino, sino en cuanto a las regiones donde se encuentran las industrias más dinámicas. En cuanto al origen de las importaciones, el comercio con EE. UU. ha caído en los últimos años y ha aumentado con China.

En cuanto a la balanza de pagos, esta fue superavitaria en la balanza de bienes de consumo y de capital a partir de la década de 1990, lo cual contrasta con la balanza de bienes intermedios. Esto revela la debilidad de esta estrategia exportadora, pues los sectores más dinámicos son dependientes

de los bienes intermedios, lo que se refleja en la balanza manufacturera, que ha sido deficitaria. Las exportaciones manufactureras son lideradas por el sector 334 (Aparatos de computación y medición electrónica) y del 36 (Equipo de transporte), que se caracterizan por ser altamente dependientes de los bienes intermedios.

Al interior de estos sectores domina la gran empresa con participación mayoritaria de capital extranjero, con una gran heterogeneidad en cuanto a que coexisten con empresas casi artesanales. Estas empresas no crean cadenas de valor al interior, ya que mantienen una red de proveedores que reproduce los esquemas que prevalecen a nivel internacional.

La mayoría de las grandes empresas pertenecen a un grupo corporativo —macroempresas— y, aunque representan el 17% del total de empresas, generan un porcentaje importante del comercio exterior. Las más numerosas son las pequeñas, las cuales producen un valor menor —9% del valor que se crea en las exportaciones.

En términos de productividad, se esperaría que las empresas generen grandes inversiones. Esto debería suscitar un aumento en la productividad, pero esta se mantiene estancada, al igual que las remuneraciones de los asalariados. En cambio, hay una notoria apropiación de valor, resultado de la concentración y pérdida de poder adquisitivo del trabajador. El modelo está basado en el mercado externo y no en el dinamismo del mercado interno.

La caída de las remuneraciones muestra que el modelo de crecimiento hacia afuera va en detrimento del dinamismo del mercado interno y agudiza la falta de dinamismo del modelo de crecimiento. En términos de valor agregado, consumo intermedio y remuneraciones, se observa que las remuneraciones, entre 1999 y 2004, no han crecido, pero sí disminuido, a la vez que hay una alta dependencia de consumo intermedio y que el valor agregado es pequeño.

De 1993 a 1999 el nivel de ingreso de los trabajadores en esta industria ha aumentado de manera insignificante: en 1993, el 79% de los trabajadores obtenía uno o menos de un salario mínimo; a partir de 1999, obtienen de uno a dos salarios mínimos, lo cual no refleja un beneficio patente.

En cuanto a los efectos de la estrategia sobre la organización del trabajo al interior de la empresa se observa que no se han hecho inversiones fuertes en los establecimientos manufactureros. Se han realizado algunas modificaciones, como la introducción de maquinaria en el proceso productivo, sin embargo, las principales inversiones se han hecho en máquinas de operación manual, es decir, máquinas herramienta, lo cual, en términos de productividad, no se refleja en grandes avances, como sería si prevaleciera la utilización de máquinas de control numérico, computarizadas y robots, lo que llevaría a ser más productivos.

En cuestiones de organización, de 1992 a 2001 las mejoras se han encaminado al control de calidad y estandarización. Gran parte de los cambios

en la organización del trabajo y, en menor medida, la introducción de *just in time*, ayudan a cumplir con las especificaciones del cliente, pero conllevan una menor capacidad de creatividad del trabajador: el trabajador ejecuta actividades predefinidas.

En el largo plazo no se tienen efectos importantes sobre la productividad y el conocimiento creado en las organizaciones. El tipo de trabajo que se crea consiste en operadores de máquinas fijas, de movimiento continuo, operaciones estandarizadas y ayudantes peones. No se incorporan nuevas profesiones. Los establecimientos manufactureros que hicieron cambios en los procesos de trabajo, realizaron, principalmente, ajustes a especificaciones del cliente, cuyos efectos en cuanto a productividad es bajo. Respecto a los efectos negativos, se observa un aumento de costos y poco crecimiento del conocimiento y habilidad técnica de los trabajadores. Se contrata mano de obra polivalente, que realiza múltiples actividades en el puesto de trabajo: el trabajador cuida la máquina y ve por la calidad del producto.

No todo el personal es dependiente de la razón social, los procesos de subcontratación representan entre el 10% y el 15% del personal empleado en la industria. El papel del sindicato ha disminuido, así como su combatividad, y los sindicatos prácticamente han desaparecido. De tal forma que el nivel de negociación es nulo, lo cual se puede observar en relación con el derecho a huelga. De hecho, el número de huelgas ha disminuido. En 1989 se presentaron 118 huelgas, en tanto que en 2015 no hubo ninguna.

Tema: Análisis de la industria automotriz

La ponencia presentada por la Dra. Aurora Marcial Flores, intitulada “Ganancias, inversión extranjera y deuda en las empresas automotrices en México”, muestra que la industria automotriz constituye un sector clave y es objeto de un capítulo especial en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se trata del prototipo de industria que dinamiza el crecimiento de la economía.

Dado que el ahorro constituye una variable determinante de la inversión, y como en México no había ahorro, para desarrollar la industria se recurrió a obtener financiamiento del extranjero. De acuerdo con las cifras proporcionadas en la ponencia, la industria automotriz comprende aproximadamente el 10% del total de la IED en el TLCAN, de 1999 a 2012. ¿Dónde se encuentra esta inversión? En la fabricación de autos y camiones, el 28.5% como media; en la fabricación de partes para vehículos, una media del 71%.

En general, se observa un aumento en la importación de insumos y materias primas en las actividades de fabricación de automóviles. Esto implica un problema, dado que los flujos de IED en la industria automotriz no han incidido en una mayor participación de materias primas y partes

producidas localmente. Ante ello, se pregunta: ¿por qué han aumentado las importaciones?; ¿cuál es la localización, objetivo y función de la inversión extranjera en la industria automotriz en México?; ¿cuáles son los efectos en la estructura productiva y el comercio internacional de la relación entre matriz y filial en México?

La hipótesis que se plantea es que son las expectativas de ganancia las que determinan las inversiones y que se trata de asegurar el cumplimiento de obligaciones financieras de la matriz, es decir, el servicio de la deuda de matrices multinacionales. A este respecto, se recurre a la teoría de Hyman Minsky que establece una causalidad contraria a la de la teoría tradicional: la inversión no es determinante de las ganancias, al contrario, las ganancias esperadas determinan la inversión.

Por tal motivo, las necesidades del sector productivo se sujetan a las del sector financiero de las empresas multinacionales. La investigación se ha concentrado en el ámbito productivo y se ha atendido poco el ámbito financiero. ¿Cuáles son los procesos, las dinámicas y las variables clave en el ámbito financiero y cómo determinan lo productivo?

De acuerdo con Minsky, la economía no se puede entender separando el aspecto productivo del financiero. La IED constituye un instrumento clave para lograr objetivos del sector financiero; por lo tanto, no obedece a necesidades y objetivos en el mundo productivo, sino a necesidades en el sector financiero de matrices automotrices. El objetivo es la apropiación de ganancias en el sector productivo de las filiales.

La investigación se basa en el estudio de cinco casos; en la ponencia se hizo referencia al de Volkswagen en Europa, al de Nissan en Asia y al de Ford en Norteamérica.

Al estudiar la variable financiera en la composición de los ingresos de la industria automotriz se observa una alta concentración en el sector productivo y, a partir de la crisis 2007-2008, al analizar la estructura de los flujos de fondos operativos se observa que, generalmente, los cargos negativos son a cuenta del sector financiero, en tanto que los positivos pertenecen al sector productivo; antes de la crisis dichos flujos eran más balanceados.

En el caso de las tres compañías analizadas, se observa que el índice de apalancamiento (pasivo total a activo total) muestra valores muy altos. Es decir, todos los índices de apalancamiento de las automotrices revelan una deuda extraordinaria, además de que dicha deuda, en gran medida, no tiene que ver con la producción o comercialización, sino que se trata de deuda en los mercados financieros.

El objeto de dicha deuda no es tanto para gasto en inversión física, esto es, en instalaciones, sino para títulos en los mercados financieros. Esto refleja la teoría de Minsky respecto a que, cuando una empresa solicita financiamiento externo y dicha deuda se paga con más deuda, nos encontramos frente a un financiamiento de tipo Ponzi: deuda para pagar más deuda.

¿Cómo repercute esta estrategia financiera en las filiales en México? Se trata de estrategias de apropiación de ganancias: para tener acceso a recursos financieros, las empresas deben cumplir con la generación de flujo en el sector productivo, es decir, liquidez con cargo a la venta de autos y autopartes. En México, la plataforma productiva sirve para vender autos con características que contribuyan al pago de la deuda, esto es, con la emisión de cuentas por cobrar para presentarlas en los mercados de capital como activos. Esto explica por qué en México más del 50% de los autos que se comercializan son importados. Además, en un comparativo de precios, se observa que existe una diferencia importante entre el precio al que se venden las unidades en EE. UU. y en México, por lo que el financiamiento para la compra de autos constituye un negocio sumamente rentable en sí.

Aunque las ganancias se encuentran en el sector productivo, la liquidez en este sector condiciona el acceso a deuda (a través de las cuentas por cobrar por la venta de autos). Los activos deben ser generados en el sector productivo, pero concentrados en el sector financiero para poder obtener financiamiento en el mercado de capitales. El volumen de ganancias esperadas deberá ser aquel que permita el repago de deuda. Se trata de una relación de causalidad opuesta a la de la teoría tradicional: las ganancias esperadas determinan el monto de inversión. En México, el alto nivel de las tasas de interés permite la apropiación de altas tasas de ganancia, además de que los activos en forma de cuentas por cobrar dan acceso a más deuda.

Finalmente, el Mtro. Carlos Mario Rodríguez presentó la ponencia intitulada “Determinantes de la inversión de la industria automotriz en Guanajuato”. La ponencia del Mtro. Rodríguez resulta de gran interés por la caracterización que se hace de los diferentes tipos de aglomeraciones industriales, a partir de la cual se pueden establecer las bases para una evaluación de la contribución que la aglomeración industrial del sector automotriz en Guanajuato hace al desarrollo económico de dicho estado. En primer lugar, se definió el concepto de *clusters* de enclave, los cuales consisten en aglomeraciones regionales de compañías en las que participan abastecedores de insumos especializados, así como de componentes y servicios, y en las que la mayor parte de la inversión es de origen extranjero, explotando las características regionales para obtener mayor productividad. Dichas concentraciones se generan a partir de la llegada de una líder de la cadena y la consecuente llegada de sus proveedores, integrando, en algunos casos, a proveedores locales, quienes se encargan de los eslabones de menor valor agregado.

Generalmente, los *clusters* incluyen al gobierno y otras instituciones, como universidades (proveedoras de entrenamiento ocasional), asociaciones de comercio privadas que proveen entrenamiento especializado, educación y soporte técnico; sin embargo, en el caso de Guanajuato, las relaciones entre los agentes es débil debido al limitado acceso a la cadena que la empresa

líder otorga a otros actores fuera de ella, es decir, se desarrolla una dinámica en la que llega la empresa ensambladora junto con su cadena productiva que no tiene conexiones con el resto de la economía local.

Existen agentes que están establecidos en los *clusters* tipo Porter en los países desarrollados, no obstante, estos agentes se caracterizan por no tener una comunicación intensa; la cadena se comunica al interior de ella misma. Una característica de los *clusters* de los países desarrollados es que se genera competencia entre los agentes que están involucrados, lo que permite incrementar su eficiencia; esto no ocurre en el *cluster* tipo enclave, como el de Guanajuato, en el que hay una cadena previamente establecida por contratos firmados de antemano, por lo que la dinámica de competencia que lleva a mejorar la productividad de los proveedores no se da. Hay otros conceptos, como *cluster* periférico, que no describe el caso de Guanajuato porque este tipo de aglomeraciones son concentraciones geográficas en las que la investigación y la inversión en innovación son bajas. En el *cluster* de tipo enclave la innovación es elevada, se invierten grandes cantidades en investigación y desarrollo (I-D), pero la innovación y la inversión en I-D se subdividen en diferentes eslabones de cadenas, y las partes que se han instalado en Guanajuato son las más bajas en la cadena productiva.

Otras características del *cluster* de tipo enclave es que permite la derrama de conocimientos tecnológicos, dado que existen fuertes procesos de innovación; sin embargo, estos no se encuentran localizados en el *cluster*. Una gran parte, principalmente la de mayor contenido tecnológico, se encuentran fuera de la localidad. Existe, además, una gran heterogeneidad entre empresas que integran procesos de innovación y las que no lo hacen, pues estos procesos se realizan dentro de las líderes de la cadena.

La investigación consta de cuatro apartados:

1. teórico, que analiza el proceso de inversión, el concepto de aglomeración y la política industrial en Guanajuato,
2. las condiciones de la competencia a nivel global,
3. las condiciones de la competencia en México, en particular, la dinámica de colusión entre las empresas del sector,
4. las condiciones microeconómicas y macroeconómicas prevalecientes en el *cluster* de Guanajuato.

Conclusiones: existe una relación dinámica entre la empresa y la industria automotriz por lo que se debe entender a la empresa no como un ente aislado, sino a partir de los cambios que genera en su entorno y que, a su vez, conllevan cambios en la misma. Este proceso tiene como consecuencia que las empresas mismas tengan que cambiar.

El complejo proceso de inversión se caracteriza por una intensa competencia oligopólica, por lo cual la investigación se basa en un análisis de

tipo heterodoxo de los determinantes de la inversión. Se analizan los determinantes de la inversión estáticos y cómo se genera un proceso dinámico de una empresa hacia las demás. La estrategia de producción determina la ubicación del proceso productivo, de modo que, cuando una empresa se instala en una localidad, previamente se ha planeado la instalación de sus proveedores. La empresa elabora su estrategia buscando los máximos beneficios, por lo que la decisión de invertir va ligada a la situación macroeconómica en un proceso que parte de lo general hacia lo particular. De este modo, una empresa ensambladora determina la producción de vehículos en un ambiente en el que el sistema productivo respalde su sistema financiero con el fin de reducir la incertidumbre y maximizar los beneficios.

En el caso de Guanajuato, la fragmentación de la cadena de valor responde a la ventaja que ofrece el costo de la mano de obra. Para compensar los problemas que se presentan en la región, como la falta de mano de obra capacitada, el gobierno colabora con las empresas regalando el terreno donde se instala la planta, proveyendo agua a bajo costo o estableciendo acuerdos para capacitar a los trabajadores. Una vez que se instala una empresa y desarrolla una red de proveedores, esta misma red constituye el factor que atrae a otras empresas.

La segunda ponencia que se presentó en esta mesa fue del Dr. Luis Kato Maldonado, intitulada “La industria del transporte y estrategias de precios”. La investigación analiza la relación que existe entre la contaminación, la eficiencia económica y los costos del autotransporte de carga federal. El problema que se exhibe en la rama de autotransporte de carga es la generación de gases de efecto invernadero, ya que este sector constituye una de las principales fuentes de gas CO₂.

La industria se clasifica dentro de la rama de transporte, correos y almacenaje, dentro de la cual el sector de carga terrestre contribuye con casi la mitad del producto interno bruto (PIB) de la rama total. Otro problema del sector es que contribuye con casi la mitad del consumo de energía primaria.

La problemática del sector radica en que las más de 150 mil unidades de autotransporte cuentan con una antigüedad de más de 20 años, según los registros de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Sin embargo, estos registros se basan en datos que matriculan el chasis del vehículo, pero la SCT no tiene control sobre las modificaciones que puedan ser realizadas sobre estos. De este modo, en tanto que en EE. UU. las unidades son sustituidas cada ocho años, en México la vida útil de una unidad es de más de 15 años, con la consecuencia de que México absorbe todos los camiones usados de EE. UU., dado que la reglamentación mexicana lo permite.

Por otro lado, se trata de un sector muy pulverizado, en el que la unidad empresarial está constituida por el “hombre-camión”, es decir, es un sector en el que predominan las microempresas y las empresas familiares.

Las características del sector en México y en EE. UU. son contrastantes: en México prevalece la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, en tanto que en EE. UU. existe un estricto control de horarios para los operadores que no puede sobrepasar las ocho horas; las largas jornadas de trabajo implican que en México los choferes recurran al uso de drogas en grandes cantidades para poder resistir, prevaleciendo una gran laxitud de normas de contaminación que, además, no se cumplen. En EE. UU., por el contrario, las normas ambientales son sumamente estrictas y aunque también en ese país el hombre-camión representa la mayor parte de la estructura, la diferencia está en que estos reciben apoyos financieros para sustituir las unidades obsoletas.

En cuanto a la contaminación, en México no se emplea el diesel ultra-desfosforado de alta calidad que se produce en EE. UU., donde su empleo es obligatorio. En lo que respecta a normas de seguridad en las autopistas, en tanto que en EE. UU. las carreteras están diseñadas para soportar el tránsito de vehículos sumamente pesados, en México no existen carreteras con esas características y los vehículos que transitan en las existentes sobrepasan por mucho el peso para el que están diseñados los vehículos (46.5 toneladas permitidas por camión en México contra 36.5 toneladas en EE. UU.).

Todo lo anterior redunda en una paradoja: México es fabricante y exportador de vehículos de última generación en cuanto a tecnología, pero las unidades que circulan por las carreteras mexicanas son viejas y deterioradas. La rentabilidad del sector está determinada por el empleo de unidades deterioradas, obsoletas, con mantenimiento deficiente y por las que no se cobran los costos asociados a la contaminación.

La desaparición de las centrales de carga hace que el Estado no pueda controlar el sector y que los bajos costos por unidad de mercancía estén basados en la sobreexplotación del trabajo, el empleo de unidades tecnológicamente obsoletas, contaminantes y sobrecargadas. Esto abarata los costos en relación con EE. UU. y Canadá y beneficia a grandes empresas que utilizan el sector autotransporte de carga, como es, precisamente, el sector automotriz o empresas como Coca-Cola y Cervecería Modelo.

Dado que el gobierno de EE. UU. está planteando una homologación de normas en toda la región del TLCAN, el sector en México se ve amenazado porque sus ventajas competitivas desaparecerían. Se trata, entonces, de un sector sumamente ineficiente en apariencia, pero muy eficiente desde otro punto de vista, ya que sus ventajas competitivas se basan precisamente en dicha ineficiencia.

Y no sólo las grandes empresas se benefician de dicha situación, pues, dado que de cada diez camiones que pasan a EE. UU. sólo se revisan dos, el narcotráfico se aprovecha para el trasiego de drogas hacia el norte.

Por lo tanto, los elementos sobre los que se basa la competitividad en México son:

1. sobreexplotación de trabajo,
2. ausencia de controles de contaminación,
3. sobre carga de unidades de transporte,
4. importación masiva de vehículos de EE. UU. y
5. la vinculación a nivel internacional con exportación de camiones modernos e importación de vehículos obsoletos.

RELATORÍA 2

Comentarista: Héctor Díaz

Tema: Análisis de la industria automotriz

Esta mesa contó con la presencia de expositores como la Dra. Aurora Marcial Flores, quien presentó la ponencia intitulada “Ganancias, inversión extranjera directa y deuda en las empresas automotrices en México”, en la cual hace un análisis de cómo la teoría económica convencional asocia IED con beneficios potenciales para el crecimiento de los países que la reciben; estos beneficios van desde la generación de empleos, de formación bruta de capital, transferencia de innovación y de tecnología, entre otros. Sin embargo, comenta la ponente, esa teoría dista mucho de explicar lo que ha ocurrido en el caso específico de la industria automotriz en México.

Para entender el patrón específico de comportamiento de esa industria en México, es necesario analizar lo que sucede con las empresas matrices, ya que son ellas las que determinan la forma específica de comportamiento de las filiales. En esa dirección, son las expectativas de ganancia y el aseguramiento de ingresos financieros los que han determinado el patrón de crecimiento, volumen y localización de la IED en esta industria. Ello implica, en principio, que la IED no responde a las necesidades del sector productivo del país receptor, como plantea la teoría convencional, sino a las necesidades del sector financiero de las empresas automotrices. Para corroborarlo, analiza el desempeño financiero y productivo reciente de Ford, General Motors, Chrysler, Volkswagen y Nissan, concluyendo que, en México, el segmento financiero de las automotrices ha permitido, por una parte, la apropiación de los ingresos financieros y, por la otra, el acceso a nueva deuda de las matrices, reproduciendo un esquema de funcionamiento que la teoría de Minsky y el financiamiento tipo Ponzi parecen explicar mucho mejor que la teoría económica convencional.

Posteriormente, el Mtro. Carlos Mario Rodríguez presentó la ponencia intitulada “Determinantes de la inversión de la industria automotriz en Guanajuato”, en la que analiza, desde una perspectiva microeconómica, las variables más relevantes para entender el comportamiento de las armadoras en Guanajuato; el ponente resalta que si bien aquella determinación es un fenómeno complejo y dinámico, en el que la inclusión de un nuevo

jugador reconfigura el escenario y en más de un sentido existe coevolución de las empresas y el entorno, se puede concluir que para el caso específico de su estudio, los determinantes de la inversión son los costos relativos de la mano de obra, la infraestructura de transporte de la que dispone el estado, la cercanía con los mercados objetivo y las cualificaciones de la fuerza de trabajo.

El cierre de esta mesa de análisis la presentó el Dr. Luis Kato Maldonado, con la ponencia intitulada “La industria del transporte y estrategias de precios”. En ella se analiza la importancia económica que el sector de autotransporte tiene para México, tanto en términos del valor propio del sector como de los encadenamientos comerciales nacionales y con EE. UU. que permite generar. Sin embargo, posee características particulares que hacen que la actividad sea altamente contaminante; entre éstas destaca que un gran número de camiones de los que circulan son de “desecho” de EE. UU., que en promedio tienen 15 años de antigüedad y son muy caros en términos de combustible y emisiones de CO₂. No obstante, de manera paradójica, son económicamente rentables en virtud de que la ventaja competitiva en México se establece en el hecho de que no se cobran los costos de la contaminación, como si sucede en EE. UU. y Canadá, donde la norma los obliga a usar combustibles menos contaminantes, pero más caros. Y no sólo eso, sino que los fundamentos de que México pueda competir en costos de transporte con los socios del TLCAN son, además de la alta emisión de CO₂, el exceso de carga en los fletes y los bajos salarios que se les pagan a los transportistas. Por lo anterior, una mejora en términos ambientales afectaría la competitividad del sector de autotransporte en el corto plazo.

RELATORÍA 3

Comentarista: Franco Guerrero Galeana

Tema: Cadenas de valor

La mesa quedó integrada por dos ponentes, el Dr. Samuel Ortiz Velázquez, con la ponencia intitulada “Industrias mexicanas, en las cadenas globales de valor”, y el Dr. Jorge Basave Kunhardt, con la ponencia intitulada “Reflexiones sobre el libro de su autoría: *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*, coeditado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y Siglo XXI Editores (México, 2016). Las dos presentaciones enmarcaron y, al mismo tiempo, concretaron la Conferencia Magistral del Dr. Thomas Clarke, intitulada “Global value chains: The disaggregation of the corporation? The case of Apple Inc.”.

Ambos ponentes enfocaron sus ideas hacia la inserción de las empresas de los países de menor desarrollo dentro de la estructura de producción mundial, que se viene desarrollando con mucha fuerza en las últimas tres

décadas, hasta llegar a las cadenas globales de valor, reconocidas actualmente. De hecho, la exposición del Dr. Ortiz estuvo dirigida a llamar la atención sobre la presencia, en la industria mexicana, de dos de los países que actualmente marcan tendencias empresariales a nivel global: EE. UU. y China.

El análisis incluye las consecuencias que provoca la penetración de estos dos países en la estructura de los encadenamientos internos de la industria interna mexicana, sugiriendo que no son tan favorables como sería deseable, e incluso plantea que, en el caso de China, fungen como estrategia para llevar sus productos integrados (insumos de esas cadenas) hacia EE. UU.

Su análisis se sustenta en un conjunto de cifras y cuadros analíticos que van desde la caída de la tasa de crecimiento porcentual anual (TCPA) del PIB manufacturero en el siglo XXI (1.4%), contrastados con los registros de las décadas de 1960 y principios de 1980 (6.9%), hasta matrices de interacciones competitivas y desplazamientos por clases industriales que realizan las empresas extranjeras.

Con todo ello, el ponente pregunta y se pregunta: ¿qué dejó de hacer México para caer en una situación estructural que proporciona resultados tan pobres? Y él mismo destaca, apoyado en el análisis citado, como elementos clave a los efectos del desplazamiento y las asociaciones que provocan las corporaciones de estos países en el territorio mexicano; a la presencia de productos chinos en la composición de manufacturas de exportación mexicanas como estrategia de incursión al mercado norteamericano, y al mantenimiento de las “cabezas” de las cadenas globales de valor de esas grandes corporaciones extranjeras con efectos de “arrastre” muy pobres para las empresas mexicanas.

En forma específica, matiza elementos como el reducido número de industrias que integran el grupo dinámico exportador, la alta presencia de IED en las cadenas, la integración vertical hacia adelante y hacia atrás con otras empresas extranjeras, la elevada relación capital/trabajo, los altos contenidos importados y, obviamente, el empleo de personal relativamente reducido.

Por su parte, la participación del Dr. Basave viene a complementar el análisis sobre la estructura de las cadenas de valor en el contexto latinoamericano, y en específico el caso mexicano, al que dio inicio el primer ponente. El ponente resalta la existencia de un grupo de empresas del “mundo en desarrollo” (latinoamericanas o africanas) que, no obstante ser relativamente pocas, están ahí y se han convertido en “multinacionales”, entre ellas algunas mexicanas, brasileñas y africanas, que son o pueden formar “cabezas” en las cadenas de valor.

El ponente comenta que le llamó la atención que no hubiera suficiente información sobre estas empresas y que ante tal deficiencia es que se planteó la generación de la obra que ahora expone, orientada a encontrar las

causas de crecimiento de ese grupo “dinámico” de empresas. Toma como base a 25 empresas mexicanas hasta el 2013; obviamente el trabajo no fue nada fácil, entre otras causas, porque algunas de ellas no eran públicas, no cotizan en Bolsa y era difícil que los empresarios proporcionaran los datos.

El libro ofrece un panorama sobre la primera fase de expansión (década de 1970) de las empresas en países en desarrollo; la crisis de la década de 1980, donde las empresas latinoamericanas se ven forzadas a desprenderse de activos, mientras que las coreanas se mantienen en crecimiento, y el paso a una segunda “oleada” de las “latinas” en la década de 1990, donde enfrentan la destacada presencia de China e India.

En el caso concreto de México, explica el ponente muy resumidamente, las circunstancias fueron especiales, van desde un sector empresarial sumido en una situación de quiebra, y rescatado por programas de gobierno como Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), hasta rezagos tecnológicos que lo llevaron hacia estrategias defensivas derivadas del avance de empresas multinacionales a raíz de la apertura de la economía que en esa época iniciaba, un tanto por la competencia pero también por la absorción que este sector realizaba ante las expectativas del TLCAN.

Los resultados que se presentan son sumamente interesantes, sobre todo en la parte de las necesidades que plantea el crecimiento, interno o externo, en cuanto a la necesidad de financiar las inversiones y la producción misma en la actividad. El ponente resaltó el riesgo en que se encontraron las empresas ante la contracción de créditos y las tendencias de expansión de las grandes corporaciones de los mercados oligopólicos mundiales. Y deja claro que aquellas multinacionales tienen por lo regular un tamaño superior a las multinacionales mexicanas, además de que, en el caso de países como China, el encadenamiento local-global de su industria está fuertemente marcado como un “proyecto de Estado”, con las ventajas que ello representa.

En el transcurso de la exposición se refirieron casos concretos de empresas mexicanas, como Grupo Bimbo, una compañía que tiene grandes experiencias en la forma de distribuir sus productos, pero sobre todo la capacidad de innovación que le caracteriza y que le hace permanecer como una empresa de nivel mundial.

El caso paradigmático de la experiencia de CEMEX, cuyo crecimiento en el ámbito mundial había sido con adquisiciones de mucho éxito, de pronto tuvo que vender activos debido a la irrupción de una crisis no anticipada en el ala desarrollada de los países, dejando a la corporación mexicana en quiebra técnica ante la incapacidad de cubrir sus obligaciones financieras.

Y el caso de la venta de la cervecera de Grupo Modelo, que por toda una compleja adquisición de acciones fraguó hasta llegar a formar parte de una de las compañías más poderosas de la industria cervecera mundial, la belga/brasileña/africana: InBev.

Otra de las observaciones que hace el ponente es que estas corporaciones tienden a invertir en el extranjero, de manera tal que un cuarto de la ocupación que generan se encuentra fuera del país, además de que mucho del esfuerzo es de carácter privado; contrastante con el caso chino, que es apoyado por la política de Estado.

RELATORÍA 4

Comentarista: Mauro Rodríguez García

Tema: Grandes empresas y gobierno corporativo

Esta mesa, con la gran empresa como centro de reflexión, puso atención en los fenómenos de la dinámica de expansión, el comportamiento de las ganancias y los rasgos del gobierno corporativo.

Con la ponencia intitulada “Tecnología y costos medios. Caso de Cervecería Grupo Modelo”, el Dr. Gustavo Vargas Sánchez se propuso presentar los postulados de una teoría de la oferta heterodoxa. En la formulación de ésta se puso el debido énfasis en que no se trata de considerar sólo una función de producción, como procede la teoría neoclásica. Una perspectiva no convencional atiende los rasgos del proceso de producción como tal y, superando el postulado de sustituibilidad entre los factores o insumos que conforman las distintas e infinitas posibilidades tecnológicas de tipo neoclásico, la heterodoxia distingue el carácter de complementariedad de los insumos utilizados en una —única— combinación específica para dar como resultado un bien o mercancía elaborada.

Con este móvil material como expresión directa de la actividad de la empresa, se apuntó la necesidad de tener siempre en mente que, considerada a lo largo del tiempo, esa unidad de producción tiene como propósito su expansión y con ello el acrecentamiento de su mercado, fenómeno en el que hay que distinguir las estrategias que siguen para el logro de su propósito: fusiones, adquisiciones, atención al mercado interno o al mercado exterior, integración vertical, alianzas estratégicas, uno o varios productos, entre otras; estrategias cuya concreción han de involucrar la caída de los costos unitarios en el largo plazo, como criterio de éxito en la práctica de estas empresas. La asociación específica de estos aspectos para el caso del Grupo Modelo constituyó el motivo de reflexión del ponente.

“Estrategias de crecimiento y ganancia de las grandes empresas” fue el título de la ponencia que presentó el Dr. Jorge Bustamante Torres, a cuyo respecto mostró que la expansión de ese tipo de unidades productivas ha seguido varios cauces, tales como la remodelación productiva, la internacionalización de sus actividades y la contracción del salario. En particular, destacó que la expansión tomó la forma de fusiones y adquisiciones y, en el plano financiero, la adopción de emisión y recompra de acciones con

deuda como mecanismo que, además de propagar el acceso a incentivos fiscales, se centra en la compra de intangibles por las empresas (derivados, *i.a.*), la inversión en empresas relacionadas mediante fusiones y adquisiciones, de manera que cercenan el mecanismo macroeconómico de la inversión neta.

Expresión de ese grupo de fenómenos, el privilegiado del aumento de pago de dividendos, alimenta también el último proceso mencionado, pues la disminución de la tasa de retención en la empresa es un mecanismo que también explica la caída relativa de la inversión por el tipo de unidades productivas en ciernes. Esas expresiones del comportamiento de la empresa se asocian, además, con su forma de conducción, el gobierno corporativo, entre cuyos rasgos destaca la dispersión de la propiedad de la empresa entre accionistas de diverso tipo, de manera tal que condiciona que el valor de la empresa sea determinado por el mercado de valores, si bien el control de esas unidades desembocó en la configuración de redes de líderes relacionados en las empresas e industrias del sistema.

Con un acento primordialmente teórico, la Dra. Guadalupe Huerta, presentó la ponencia intitulada “Observaciones críticas al gobierno corporativo”, un documento que vino a enriquecer el panorama de instrumentos abstractos disponibles para la comprensión de los fenómenos económicos en general, pero en particular del tema objeto del Seminario: la gran empresa. En efecto, la ponente nos mostró la génesis histórica del concepto de gobernanza, desde la ciencia política hasta su adopción en la ciencia económica en los ámbitos de la empresa privada y del quehacer gubernamental, tras lo cual mostró las interesantes asociaciones que se establecen entre el significado del concepto y las diversas teorías utilizadas en la explicación de los fenómenos económicos, tales como la teoría de la agencia, el contractualismo, los costos de transacción y el institucionalismo, explicación durante la cual refería los nexos pertinentes con hechos o fenómenos sobresalientes que, en tales ámbitos, han experimentado grandes empresas en las economías desarrolladas o en las menos desarrolladas.

Tema: Enseñanza de la economía heterodoxa

En esta mesa se presentó una sola ponencia con el tema de conceptos fundamentales en un curso de Introducción a la Teoría Económica, propuesta por los profesores Eliezer Morales Aragón y Jorge Díaz Terán Capaceta, de la Facultad de Economía de la UNAM.

El expositor orientó su presentación refiriendo que en el ámbito de la docencia y otros en los que interactúan economistas, discurre un contrapunto entre los principios o axiomas de la teoría económica neoclásica y su validez como nociones que representan el real acontecer de los correspondientes fenómenos en las economías. La comunicación y la reacción

de los presentes en la mesa generaron una nutrida discusión del tema y sus particularidades.

En ese tenor, se hizo referencia, entre otros, a conceptos tales como el de utilidad y el de maximización, la autorregulación de los mercados, el principio de racionalidad y la información perfecta, valga la obviedad, como cimientos del edificio teórico de la escuela neoclásica, destacando que pese a la crítica a que han sido sometidos a lo largo de los años, en la actualidad son considerados como válidos, ya no se diga en la enseñanza sino como referente racional del quehacer en el ámbito económico por parte de los gobernantes.

Así, se considera veraz el principio maximizador, por creerse que está basado en la naturaleza humana, haciendo a un lado otro tipo de propensiones que se presentan en la actividad de individuos y grupos sociales. Por otra parte, el discurso de los mercados autorregulados ha hecho olvidar, pasar de lado, en la docencia, las importantes teorías de la producción y el hecho empírico de que en la actualidad existe un importante auge de la producción de servicios. No se analiza, por tanto, la relación entre poder de mercado y poder político, así como las diferentes formas de competencia que ocurren en los mercados, donde la competencia por precios sólo es un componente. Importante en ese ámbito es la información, misma que, pese a los postulados de la teoría neoclásica, es asimétrica y desigual, beneficiando a la parte del mercado que la posee.

Pese a las dificultades que la tarea involucra, se comentó la importancia que reviste el incluir el tipo de divergencias planteadas en los cursos de introducción a la economía, en los cuales, en particular, no debe iniciarse la enseñanza con base en el modelo de competencia perfecta, sino con una presentación del tipo de mercados que se manifiestan en la realidad económica: los axiomas respaldan la visión del mundo, se dijo, que ya no es real, por lo que la teoría neoclásica debe pasar a un segundo plano. 