

El futuro de la industria del calzado: ¿existen opciones?

RICARDO ARECHAVALA VARGAS

Las condiciones que enfrenta el conjunto de las empresas en México, a pesar de lo que es evidente en los medios de difusión, no son producto de la crisis financiera reciente, ni siquiera producto de la firma del Tratado de Libre Comercio. En realidad, estas condiciones se producen por problemas estructurales en los distintos ramos industriales y en el conjunto de ideas prevalecientes entre los empresarios acerca de la naturaleza, finalidades y condiciones de la actividad empresarial.

Si estos factores determinan una incapacidad básica de las empresas para adaptarse y competir a nivel internacional, entonces la actual planta productiva no tiene posibilidades de sobrevivir. Análogamente a las especies biológicas, el actual conjunto de empresas habrá de extinguirse, para dar paso a una nueva "especie" de organizaciones, más apta para competir en el nuevo contexto.¹

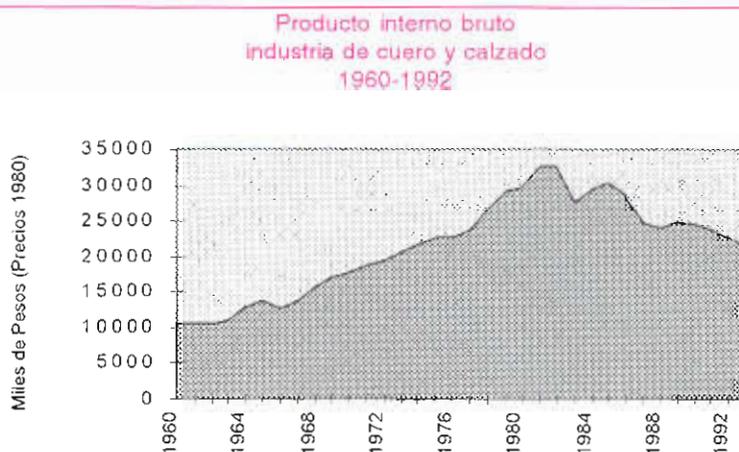
En cada especialidad industrial las condiciones y dinámica serán distintas. Las estrategias de las unidades productivas para adaptarse deberán también ser diferentes. En cada giro estarán (o no) presentándose distintas formas de adaptación. Las estrategias viables también diferirán de uno a otro. Este es el objeto de

estudio de un proyecto de investigación, del cual se presentan en este artículo algunos avances respecto a la industria del calzado.

La investigación combina estudios de caso a profundidad realizados en Jalisco y análisis de las condiciones y dinámica del sector en su conjunto, en un esfuerzo por comprender las condiciones generales que enfrentan las unidades productivas y la forma en que lo hacen. Otros giros serán estudiados y los resultados expuestos más adelante. El objetivo fundamental es contribuir al conocimiento de las condiciones de supervivencia de las empresas, de manera útil para la definición de opciones estratégicas de desarrollo.

La productividad en la industria del calzado: un problema añejo

Los problemas de la industria del cuero y calzado no son recientes. Ha presentado decremento en su producto interno bruto (PIB) desde 1981. De 1981 a 1993, su PIB (a precios de 1980) decreció en un 35 por ciento, a una tasa promedio anual de -3.3 por ciento. De 1985 a 1993 decreció en un 30 por ciento, a una tasa promedio anual de -4 por ciento. Si bien esta actividad ha sido una de las industrias tradicionalmente fuertes en varias regiones del país, la etapa de crecimiento significativo parece haber terminado en 1981.



FUENTE: Elaborada con base en datos de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

Después de ese año se han presentado dos periodos de crecimiento, uno de 1983 a 1985 y otro, menos significativo, de 1988 y 1989. A pesar de la capacidad de recuperación que esos dos periodos parecen evidenciar, el declive de esta industria es claro a partir de la crisis de 1982. Las causas de esta declinación pueden ser, como en toda la industria, los problemas financieros y la competencia internacional. Sin embargo, con base en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI,² puede observarse que el conjunto del

sector manufacturero ha podido sobreponerse a las estrecheces financieras, al menos hasta antes de los recientes acontecimientos económicos.

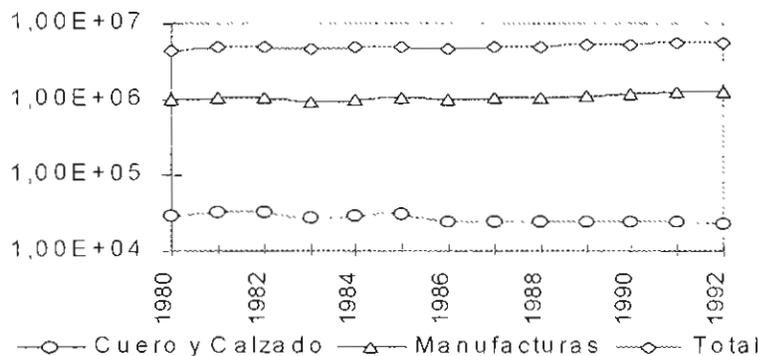
Por comparación con el PIB manufacturero total, se observa que, mientras éste y el PIB nacional aumentan, el de la industria de cuero y calzado tiene una tendencia clara a decrecer.

Más aún, al comparar las variaciones anuales, es notoria la mayor sensibilidad del PIB de esta industria a cambios en las condiciones econó-

micas. Las variaciones en la producción de este giro son más intensas y pronunciadas que en los indicadores de la actividad manufacturera total y del PIB nacional. Puede observarse también que, aun cuando se presenta una recuperación en el indicador, ésta es de menor intensidad que en el conjunto del sector manufacturero, y de la economía en general.

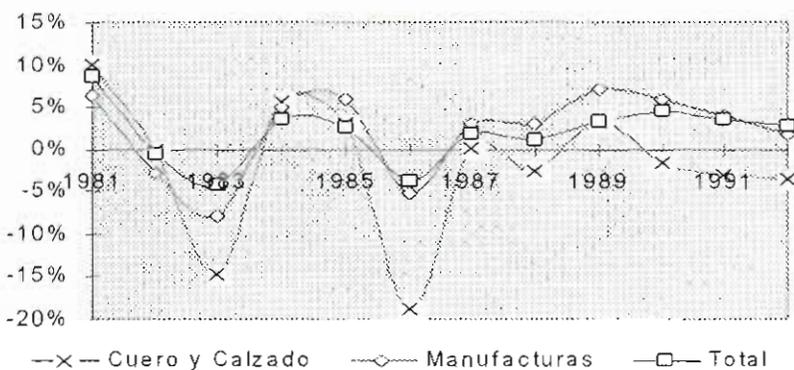
Lo anterior significa que, por encima de los efectos que pueden ser explicados en función de la crisis financiera y la devaluación de 1982, y la apertura comercial iniciada en 1986, existe un grado especial de vulnerabilidad en esta industria, que también requiere ser explicado. Concretamente, es necesario explicar por qué se deteriora más en tiempos difíciles, para recuperarse menos significativamente en épocas de prosperidad. Como se habrá de ver, estas explicaciones requieren integrar aspectos estructurales y dinámicos de la industria, a fin de ser satisfactorias.

Producto interno bruto
cuero y calzado, manufacturero y nacional
1980-1992



FUENTE: Elaborada con base en datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales

Producto interno bruto.
variación porcentual
1981-1992

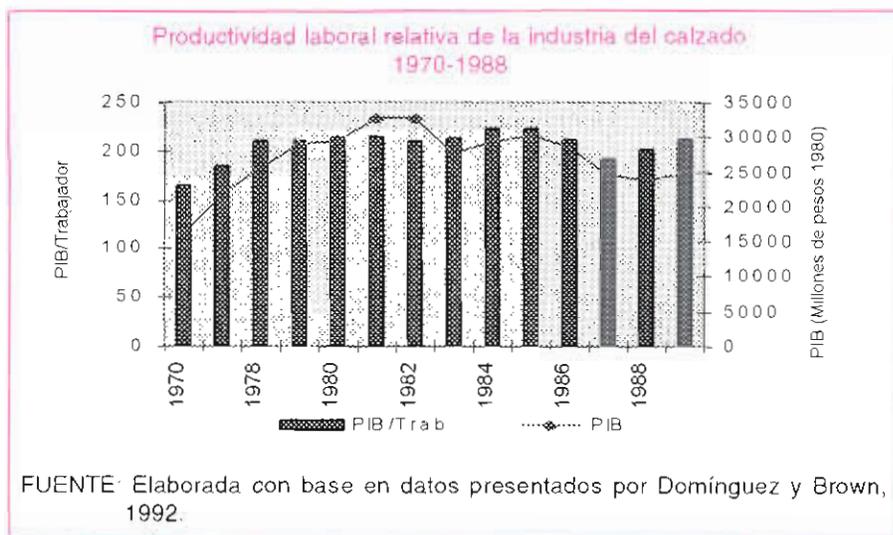
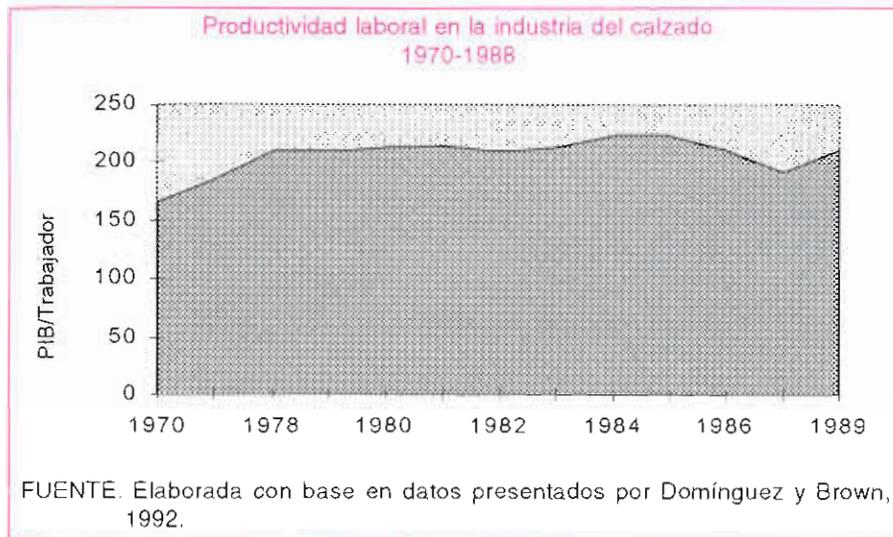


FUENTE: Elaborada con base en datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Patrones de evolución en la industria del calzado

Variaciones erráticas de la productividad

Estudios previos han mostrado que los problemas de la industria del calzado no se deben por completo a la aceleración de la apertura comercial en la segunda parte de la década pasada. En efecto, de acuerdo con dichos estudios, la productividad del trabajo en este giro presentaba ya escaso dinamismo en los años setenta y en los años ochenta, por debajo incluso del conjunto de la economía nacional. El escaso dinamismo subsistió aun en los periodos de mayor



demanda en el mercado interno; de hecho, entre 1978 y 1988 hubo incluso un ligero descenso en la productividad laboral de este ramo: mientras que en 1978 el producto interno bruto por trabajador era de aproximadamente 210 mil pesos, en 1988 fue solamente de 201 300.

Este comportamiento errático de la productividad es más difícil de explicar cuando se comparan las tendencias en la productividad del trabajo con el PIB de este giro manufacturero. Dichos indicadores llegaron a tener en varios periodos tendencias

opuestas entre sí; por ejemplo, mientras que en el periodo 1982-1983 el PIB del giro decreció, la productividad del trabajo se incrementó. El mismo fenómeno pudo observarse en el periodo 1987-1988. Como se verá más adelante, estas contradicciones aparentes pueden ser al menos parcialmente explicadas cuando se toman en cuenta prácticas comunes en el ramo; un caso concreto puede ser el hábito de retener al personal mejor calificado o de mayor antigüedad, que es parte de la cultura empresarial en este giro manufacturero.

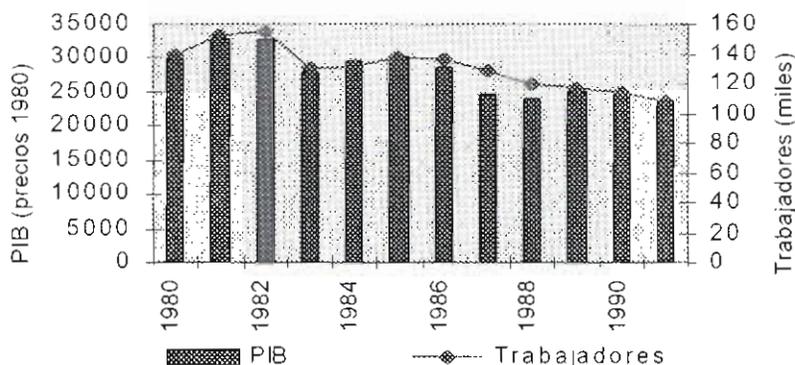
Poca inversión en tecnología y capacitación

La explicación del escaso dinamismo y de las contraposiciones temporales reside, al menos en parte, en el bajo nivel de inversión en tecnología y capacitación que caracterizan a una parte significativa de este sector manufacturero. Por ejemplo, típicamente la maquinaria y los métodos de producción empleados en las micro y pequeñas industrias de calzado se encuentra muy a la zaga de la utilizada en los países con los que actualmente se compete; pocos son los casos en los que se adquiere maquinaria tecnológicamente más avanzada y, aun en tales casos, con frecuencia se encuentra subutilizada. Asimismo, frecuentemente la causa de ello es la falta de capacitación en la fuerza laboral y los mandos medios.

Retención del personal

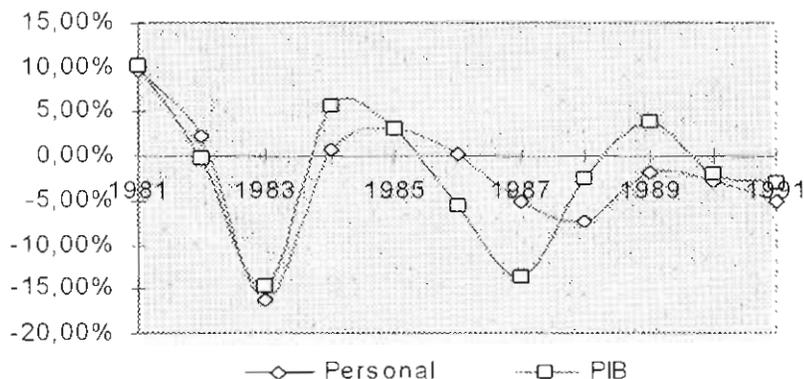
Otra parte de las variaciones erráticas en la productividad puede ser explicada por rasgos típicos de la cultura empresarial del sector y de la región. Es una práctica común entre los industriales del ramo retener a una parte significativa del personal, aun en condiciones adversas, como puede ser la reducción en la producción, en respuesta a la escasa demanda. Se observa que el empleo en este giro tiende a rezagarse respecto a las variaciones en el PIB. Los datos muestran una tendencia a retener al personal empleado aun en los periodos en los que descienden la producción y las ventas, lo que significa personal subocupado y baja productividad. En los estudios de

Personal ocupado en la industria del calzado 1980-1991



FUENTE. Elaborada con base en datos de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales* y Domínguez y Brown, 1992.

Variación porcentual anual del personal ocupado y el PIB de la industria del calzado, 1981-1991



FUENTE: Elaborada con base en datos de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*

caso realizados, con frecuencia se aduce como fundamento la necesidad de retener al personal más capacitado y motivado. Sin embargo, junto con otros rasgos, esto muestra una tendencia común hacia el comportamiento directivo paternalista.

También se observa que las variaciones porcentuales del personal ocupado en el ramo presentan un rezago respecto a las del PIB y tienden a ser menos pronunciadas. Esto es evidente especialmente en los años de 1984, 1987 y 1989.

Perspectiva estratégica

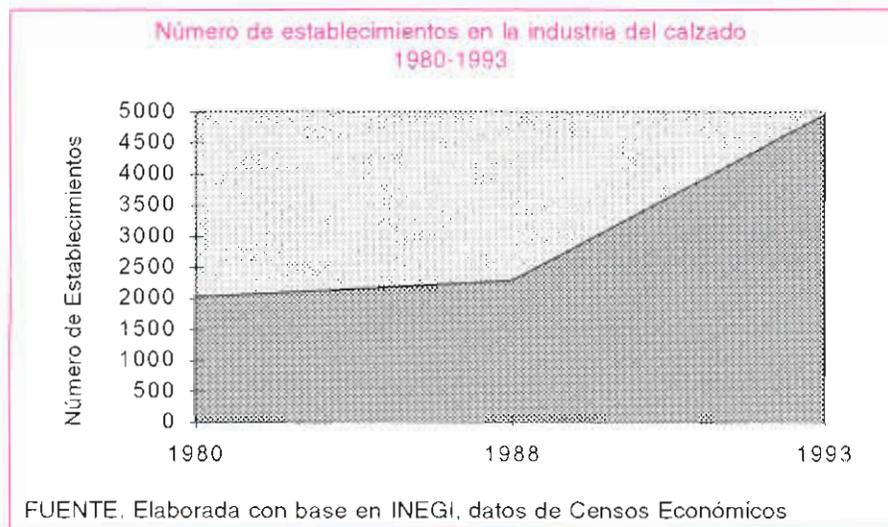
Típicamente, el industrial asume una postura de supervivencia pasiva ante la recesión económica. Su concepción de la problemática parte de una postura completamente dependiente respecto a condiciones del entorno y respecto a los apoyos y la política económica oficiales. Interrogados acerca de las estrategias con las que piensan enfrentar las actuales condiciones, las respuestas tienen un patrón común, independientemente

del nivel de educación formal con el que pueda contar el industrial. Estas respuestas pueden resumirse en la postura que pretende reducir los gastos al máximo y "esperar" un repunte de la economía. Como medidas ocasionales de respuesta a la reducción de las ventas, buscan seleccionar mejor a sus clientes, convertirse en proveedores de las cadenas distribuidoras o intentar la apertura de rutas regionales de distribución con recursos propios. Sin embargo, estas estrategias tienden a reducir el poder relativo que tienen respecto a sus proveedores y clientes, en la cadena productiva.

En esta perspectiva, uno de los conceptos más difundidos acerca de la pequeña empresa, su adaptabilidad a las condiciones cambiantes, no resulta ser aplicable a las empresas de calzado. Se trata en estos casos más de una elasticidad ante la demanda que de una adaptabilidad a nuevas condiciones de competencia.¹

Pulverización de los establecimientos

Fruto frecuente de lo anterior es que, cuando se ve obligado a cerrar, el empresario no cuenta con recursos para indemnizar a sus trabajadores con cantidades en efectivo; recurre entonces a liquidarlos mediante la entrega de maquinaria, lo que estimula la apertura de nuevos establecimientos, de tamaño cada vez más pequeño. Esta práctica permite también reducir costos, cuando se transfiere una parte del proceso a unidades independientes, pero orilladas a atender mercados de cada vez menor poder adquisitivo. Posiblemente sea ésta la explicación de



las tendencias, ya que se observa un marcado incremento en la cantidad de empresas, cifra que contrasta fuertemente con las tendencias en la cantidad de personal empleado y en el PIB.

Escasa integración de la cadena productiva

El industrial del calzado enfrenta presiones de proveedores y de compradores. Su poder de mercado⁴ es pequeño, por lo que termina absorbiendo las fluctuaciones y costos financieros que ellos le transfieren.⁵ Estas presiones son absorbidas por el industrial, a través de la reducción de sus márgenes y de las retribuciones al personal.

Con frecuencia, el industrial del calzado depende, al menos parcialmente, de insumos importados: suelas y tacones, principalmente. Sus precios se ven afectados de manera inmediata por las devaluaciones, mientras que el poder adquisitivo de sus compradores es menor (en el caso de comercios pequeños) o bien comparativamente alto (en el caso de las cadenas de distribución y

comercializadoras mayores). En ambos casos, el industrial tiene que aceptar términos poco favorables en sus transacciones. Por ejemplo, mientras que sus proveedores dan crédito a 45 días, con frecuencia sus carteras tienen un promedio de 90. El costo financiero que se absorbe por esta diferencia es una presión más sobre el industrial.

En el medio abundan las referencias a monopolios en suministro de materiales, como adhesivos y herrajes, por ejemplo. La transacciones llegan a estar condicionadas a la venta del producto a compradores específicos y en términos desfavorables para el productor.

Un caso todavía más dramático lo representa un insumo básico: el capital. Las instituciones financieras no representan un eslabón estable en la cadena; el dinero es escaso, caro y lento en arribar. Los criterios de operación bancaria difieren fuertemente de los criterios de trabajo a lo largo de la cadena productiva.

Casos concretos fueron narrados al equipo de investigación, en los cuales resulta evidente la desintegración de la cadena productiva. De

acuerdo con los empresarios participantes en la investigación, por ejemplo, en los años 1992 y 1993, ellos observaron claramente la forma en la que las cadenas distribuidoras y los bancos transfirieron sus operaciones hacia proveedores extranjeros. Los comerciantes adquirieron calzado extranjero a precios mucho mejores y los colocaron a la venta con escasa diferencia de precio respecto a los nacionales. Los márgenes de utilidad fueron enormes para los distribuidores. Los bancos actuaron con clara preferencia por extender cartas de crédito en términos extremadamente favorables para la importación, pero no financiaron al productor local.

Los estudios de caso: perfil de los industriales del ramo

Aunque es difícil establecer cuantificaciones o generalizaciones en este terreno, el conocimiento obtenido de una serie de estudios de caso permite establecer un conjunto de rasgos característicos en los industriales de este giro. En su conjunto, estos rasgos representan un perfil típico de los empresarios dedicados a esta actividad. Los casos han sido elaborados durante 1994 y 1995; sin embargo, dadas las vicisitudes económicas de los últimos años, han cambiado substancialmente las condiciones de trabajo en el medio y pueden significar sesgos importantes en el perfil desarrollado. De ello es posible inferir que el tiempo en el que estos estudios de caso se realizaron equivale a un criterio de selección en la muestra, seleccionando un conjunto de atributos que han permitido a sus unidades productivas sobrevivir hasta ese momento.

Origen de los empresarios

Típicamente, el industrial del calzado se inició en esta actividad a fines de los años sesenta o principios de la década de los años setenta. Éste fue un periodo de crecimiento sostenido en el giro, por lo que su formación empírica fue suficiente para operar con utilidades a pesar de serias fallas técnicas en la operación. Es frecuente encontrar casos en los que se aprendió el oficio como obrero en esta misma industria, para después montar un pequeño taller, maquilar y eventualmente crecer.

Nivel educativo

En la mayoría de los casos el industrial tiene una educación formal correspondiente a secundaria o preparatoria incompleta. Su preparación y formación para esta actividad es eminentemente empírica, pues no es significativa la cantidad de capacitación formal recibida. Ello se refleja, por supuesto, en el nivel técnico de las decisiones que se toman y que afectan el desempeño de la empresa. No es común encontrar industriales dispuestos a buscar

conocimiento o capacitación, aun considerando los incentivos que han ofrecido las instituciones de fomento económico para ello. La postura típica es sostener que los procedimientos y técnicas empleados hasta ahora son correctos, dado que en el pasado han sido suficientes para asegurar utilidades significativas.

Paradigma empresarial

Fruto del contexto en el que se dio el periodo formativo del industrial del calzado, existe un conjunto de ideas que típicamente integran su entendimiento de lo que es desempeñar la actividad empresarial de manufactura. Se puede llamar a esto "la cultura empresarial" típica en este giro. Los rasgos del concepto de empresa que generalmente se lleva a la práctica abarcan y afectan todas las áreas y rutinas de la empresa. A continuación se describe sólo un pequeño conjunto de ejemplos de esta problemática.

Mentalidad familiar

Por supuesto, el industrial del calzado típicamente es dueño único de la

empresa; colaboran en ella, como mano de obra o en puestos administrativos, familiares en línea directa o indirecta. Las decisiones se toman con frecuencia anteponiendo criterios basados en las tensiones familiares a los basados en el desempeño económico de la organización.

Concepto de empresa de supervivencia

Parte del concepto de empresa que emplea el industrial en su trabajo cotidiano se refleja en sus objetivos de crecimiento. Para una gran proporción de los empresarios entrevistados, la empresa es un patrimonio familiar, cuya razón de ser es la generación de un *modus vivendi*. Una vez satisfecho este requerimiento, no existen razones para pensar en un crecimiento ulterior; con frecuencia la sola idea de incrementar el tamaño de la empresa suscita reacciones adversas. Para el industrial, el crecimiento es sinónimo de visibilidad ante las autoridades, de problemas laborales y de la necesidad de abdicar del control absoluto de la organización.

Nivel técnico de las decisiones

En la producción

En la mayoría de los casos no se cuenta con las aportaciones de un diseñador. Los nuevos productos se desarrollan mediante copia de modelos ajenos. Los empresarios más innovadores se mantienen al día asistiendo a ferias y exposiciones; otros simplemente copian los productos que están teniendo aceptación en el mercado. Los casos de producción interrumpida por fallas en la progra-



mación y en la disponibilidad de materia prima son tan frecuentes como los casos en los que una cantidad considerable de maquinaria no opera en la línea de producción, debido a falta de capacitación de la fuerza de trabajo.

En la administración

Con excesiva frecuencia la administración presenta severas deficiencias. No es inusual el caso de la empresa en la que se desconoce efectivamente la cantidad y el valor del material en proceso, de los inventarios de materia prima y sus costos financieros. Por supuesto, los manuales de organización y procedimientos son la excepción. La indefinición y la duplicidad de funciones tiende a ser la norma. La contabilidad se deja a cargo de un contador externo y en muchos casos su función se entiende exclusivamente como tramitador ante el fisco y las instituciones de salud pública.

En la comercialización

El periodo de crecimiento en los mercados estimuló a los fabricantes a abrir nuevas rutas de comercialización regional por ellos mismos. Con frecuencia se recurrió a intermediarios que recorrían rutas muy alejadas geográficamente, entregando producto, cobrando y levantando nuevos pedidos. Recientemente, esta práctica se ha convertido precisamente en una de las causas de incapacidad de recuperación de cartera y de incremento de inventarios, debido a la poca capacidad y solvencia de los establecimientos compradores. La respuesta ha sido, por supuesto, negociar con las grandes

cadena comercializadoras; éstas aseguran pedidos y pagan confiablemente a plazos fijos y cortos, pero imponen severas restricciones al fabricante. Nuevamente, el poder de mercado de éste se ve perjudicado, debido a la intensa competencia con otros productores.

En las finanzas

Tiende a estar ausente un criterio de inversión de largo plazo en los activos de la empresa. En pocas ocasiones se distinguen éstos del patrimonio familiar; en consecuencia, es típico el caso en el que se distrae capital de trabajo, e incluso recursos obtenidos en préstamo, para solventar necesidades económicas del núcleo familiar. Las consecuencias que esto tiene son evidentes: restricciones en la capacidad de producción, mayor endeudamiento, etcétera. Con frecuencia, y más aún con las recientes dificultades económicas, la empresa inicia una espiral de endeudamiento para la que no se tiene un plan viable de recuperación. Al no contar con un manejo contable apropiado, normalmente no se cuenta con estados financieros válidos. Si se elaboran, es con el exclusivo fin de obtener préstamos frescos y para ello se "maquillan" los datos. De esta manera, la empresa se endeuda sin control.

Productividad errática

No es de sorprender, entonces, que la productividad sea sumamente errática. Dada la costumbre de retener al personal aunque no haya producción que lo justifique, se oscila entre periodos de intensa actividad y de una subocupación severa de la

mano de obra. Dada la prácticamente nula integración de la cadena productiva, el aprovisionamiento de materia prima es también errático. Esto obliga al industrial a protegerse con inventarios excesivos, con el consecuente costo financiero. Por otro lado, no hacerlo así lo pone en gran riesgo de no cumplir los tiempos de entrega. Ambos extremos lo ponen fuera del acceso a mercados internacionales.

Alternativas de estrategia para el giro

Bajo esta perspectiva es claro que si esta industria ha de sobrevivir en niveles, es indispensable definir estrategias de nivel sectorial. Más adecuadamente, es necesario incluso pensar en estrategias que abarquen a los sectores integrantes de la cadena productiva, pues es claro que no es posible considerar la competitividad del ramo sin considerar la de aquellos que lo alimentan y se abastecen de él. De esta conclusión general se derivan las siguientes:

Planeación estratégica sectorial

Es imperativo que las agrupaciones empresariales de este ramo definan estrategias en lo concerniente a mercados objetivo a nivel internacional. Estas elecciones tienen que hacerse en el contexto de una competencia directa con industrias de otros países. Es claro, por ejemplo, que países como Taiwan emprenden esfuerzos claramente concertados para incursionar, desarrollar y explotar mercados como el de México. Otros países como Francia e Italia, han desarrollado mercados específicos y claras ventajas competitivas en ellos.

Romper la actual declinación de este sector implica un esfuerzo concertado y claramente dirigido a la identificación y fortalecimiento de ventajas competitivas, bien definidas y distintas a la fundamentadas en el bajo costo de la mano de obra.

Integración horizontal

Es claro que los mercados de exportación implican la producción de grandes volúmenes. Las cantidades de producto manejadas en transacciones internacionales no son accesibles a las empresas individuales, en su gran mayoría. Contrarrestar esta barrera implica no sólo un esfuerzo de los empresarios por asociarse con empresas integradoras, sino el esfuerzo de los gobiernos federal y estatales por adecuar el marco legal y económico en el que deben operar. En esta labor el papel de las organizaciones dedicadas al fomento económico e industrial es insustituible.

Integración vertical

Desde la producción de pieles, hasta la comercialización y el financiamiento de las operaciones internacionales, deben estar integrados en el esfuerzo por incursionar en mercados internacionales. Los costos distribuidos a lo largo de la cadena son, por supuesto, acumulativos. Las utilidades en uno de los eslabones (el del financiamiento, por ejemplo) va claramente en detrimento de los beneficios para el conjunto. Desde el punto de vista de las empresas productoras de calzado, sólo un esfuerzo estratégico puede ser la base para concertar con los eslabones anteriores y posteriores en la cadena



un esfuerzo conjunto como plataforma para el comercio internacional.

Inversión en tecnología y bienes de capital

Las tecnologías de proceso y de producto empleadas en México van claramente a la zaga de la vanguardia internacional. La planeación estratégica del sector implica una inversión considerable, cuyos costos pueden ser compartidos y canalizados a los centros de desarrollo tecnológico que ya dan servicio a esta industria. La inversión requiere un análisis cuidadoso de los mercados objetivo (el zapato deportivo, industrial, de niño o de dama, por ejemplo) para identificar las tecnologías clave en cada uno. Debe programarse una inversión de corto y mediano plazo en la asimilación y desarrollo de esas tecnologías. El esfuerzo debe también estar guiado por decisiones acerca de la estrategia tecnológica que ha de seguirse en cada uno de esos mercados objetivo. En este esfuerzo es necesario integrar a los productores nacionales de bienes de capital, pues en la medida que se depende de tecnologías extranjeras, se está obligado a asimilar sólo las que

van quedando obsoletas, pues son sólo éstas las transferidas por los productores de vanguardia.

Capacitación intensiva en todos los niveles

No sólo los propios directivos de las unidades productivas, sino incluso los directivos y asesores de sus agrupaciones, requieren desarrollar una visión estratégica del futuro del ramo. Las estrategias (si así se les puede llamar) usadas previamente no son en absoluto válidas ahora. El nivel técnico de las decisiones administrativas y de producción no puede ser dejado a la experiencia previa. Es indispensable desplegar esfuerzos sistemáticos por incrementar la productividad, integrar el diseño y el desarrollo de nuevos productos a las funciones esenciales de la empresa. Esto puede hacerse aun cuando tales costos sean compartidos a nivel interempresarial.

La capacitación de la fuerza laboral debe estar también dirigida al desarrollo de ventajas competitivas específicas a nivel sectorial. Nuevamente, los costos pueden ser compartidos por varias empresas o incluso a nivel sectorial.

Notas

¹ Existe toda una vertiente de la sociología de las organizaciones que ha adoptado este enfoque. Consúltense, por ejemplo: Freeman, J.H. y Hannan, M.T., "Niche width and the

dynamics of organizational populations", *American Journal of Sociology*, 6, 1983, p. 1116-1145; Hannan, M.T. y Freeman, J.H., "The population ecology of organizations", *American Journal of Sociology*, 82, 1977, p. 929-964. Muchos otros ar-

tículos y libros se han añadido después al trabajo pionero de estos autores. Sin embargo, faltan aún avances en cuanto a la determinación de las condiciones en las que poblaciones de organizaciones consiguen adaptarse o no, y en cuanto a la magnitud de los cambios para los que pueden hacerlo. El caso de los distintos giros industriales en el país es un buen laboratorio de prueba para avanzar en el conocimiento de esos aspectos.

² Emplear como base de la investigación los datos oficiales tiene serias deficiencias. No sólo puede cuestionarse la confiabilidad de esas cifras sino que, en el mejor de los casos, sólo pueden representar, por definición, la parte formal de la economía. Sin embargo, investigaciones previas han mostrado que las tendencias observadas en la economía formal se presentan de manera todavía más aguda en la economía "subterránea". De ahí que los hechos presentados en este trabajo representen, de cualquier manera, una visión conservadora del panorama de la industria.

³ Véase un tratamiento más general de este problema en el contexto del TLC en: Alejandro Cázarez Martínez, "El Tratado de Libre Comercio y la micro, pequeña y mediana empresa", *Carta Económica Regional*, vol. VI, núm. 34, 1994.

⁴ Se utiliza el concepto de "poder de mercado" en el sentido que emplea Michael Porter, *Ventaja competitiva*, CECSA, México, 1987.

⁵ Esta situación representa una marcada diferencia respecto a otros países que han logrado una industrialización exitosa en años recientes, según explica Vázquez Cerecero, "Diversidad en los procesos de industrialización de los países del sudeste asiático y México", *Carta Económica Regional*, vol. V, núm. 30, 1993; y M.J. León León, "Expectativas de la micro, pequeña y mediana industria jalisciense ante el Tratado de Libre Comercio", *Carta Económica Regional*, vol. V, núm. 27, 1992.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

COMITÉ DICTAMINADOR: Carlos Bazdresch P., Pablo Cotler, Raúl García, Raúl Livas, Lucía Segovia, Rodolfo de la Torre. CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, José Blanco, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Ricardo Hausmann, Alejandro Hernández, Albert O. Hirschman, David Ibarra, Felipe Larrain, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, Rodolfo Manuelli, José A. Ocampo, Joseph Ramos, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Fernando Rosenzweig (†), Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello, Sweder van Winjberger.

Director: Rodolfo de la Torre. Subdirector: Raúl Livas
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXII (1)

México, Enero-Marzo de 1995

Núm 245

ARTÍCULOS

Hugo Mena

¿Es M1 el agregado pertinente para la demanda de dinero? La demanda empresarial de saldos para transacciones. Un modelo simple de equilibrio parcial

Eduardo Lora

Los modelos de equilibrio general computable en análisis de incidencia fiscal

Luis I. Jácome H.

Devaluación real y actividad económica. Apuntes acerca del papel de los choques externos y de las políticas que los provocan

Márcio G. P. Garcia

Política monetaria y formación de expectativas de inflación. ¿Quién acertó más, el gobierno o el mercado a futuro?

NOTAS Y COMENTARIOS: Alejandro Villagómez Amezcua, *Contratos financieros e intermediación financiera con información asimétrica*. RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS: Richard J. Salvucci; Richard Garner (con Spiro E. Stefanou), *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*.

EL TRIMESTRE ECONOMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta N\$100.00. Número suelto N\$35.00. Disquetes con el índice general (por autores y temático) de los números 1-244, N\$26.00 (4.49 dts.).

Precio de suscripción por un año, 1995

	España, Centro y Sudamérica (dólares)	Flesto del mundo (dólares)
Personal	35.00	42.00
Número suelto	12.00	18.00
Universidades, bibliotecas e instituciones	42.00	120.00
Número suelto	30.00	42.00

Fondo de Cultura Económica, carretera Picacho Ajusco 227, Col. Bosques del Pedregal, 14200 México, D.F. Suscripciones y anuncios: teléfono 227 46 70, señora Irma Barrón.