



El trimestre económico

ISSN: 0041-3011

ISSN: 2448-718X

Fondo de Cultura Económica

Rozo Bernal, Carlos; Pereyra Linares, Adrián  
El laberinto de la inversión en la apertura comercial y financiera mexicana\*  
El trimestre económico, vol. LXXXVII(3), núm. 347, 2020, Julio-Septiembre, pp. 669-702  
Fondo de Cultura Económica

DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v87i347.1074>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31368078003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en [redalyc.org](https://www.redalyc.org)

UAEM [redalyc.org](https://www.redalyc.org)

Sistema de Información Científica Redalyc  
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso  
abierto

## El laberinto de la inversión en la apertura comercial y financiera mexicana\*

### The labyrinth of investment in Mexican trade and financial opening

*Carlos Rozo Bernal  
y Adrián Pereyra Linares\*\**

#### ABSTRACT

Since its beginning the 1980s, the globalized model of economic development in Mexico has generated paradoxical results. On the positive side, Mexico attained a privileged position among the mayor economies of the world by becoming the 13<sup>th</sup> largest exporter and the 12<sup>th</sup> main importer, while simultaneously turning into a high-ranking recipient of foreign direct investment. These positive results deeply diverge with the mediocre performance in economic growth and the high levels of unemployment, informality and poverty.

In this paper we argue that these paradoxical results are the consequence of structural disequilibrium caused by the reorientation of production towards export-based global value chains, which did not contribute to the development of an integrated industrial sector with forward and backward linkages between foreign and local firms. The flows of trade and investment that were stimulated by the North American Free Trade Agreement (NAFTA) did not promote economic growth in Mexico because of structural weaknesses that derived from an exporting sector where foreign firms limited the value-added produced by local firms, and created an inelastic supply of imported inputs. Hence, the export-led model became a development strategy that weakened the capacity for the consolidation of a strong and dynamic internal market.

\* Artículo recibido el 13 de marzo de 2020 y aceptado el 7 de mayo de 2020. Los errores u omisiones son responsabilidad de los autores.

\*\* Carlos Rozo Bernal, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Xochimilco, Ciudad de México (correo electrónico: rozo@correo.xoc.uam.mx). Adrián Pereyra Linares, UAM Xochimilco (correo electrónico: adrianpereyra1910@gmail.com).

*Keywords:* Neoliberalism; global value chains; economic development; industrialization; foreign trade.

## RESUMEN

Desde inicios de la década de los ochenta, el modelo de desarrollo económico abierto y globalizado mexicano ha generado resultados paradójicos. En el lado positivo está la posición privilegiada de México entre las principales economías del mundo, pues se convirtió en el decimotercer mayor exportador y el decimosegundo importador mundial; de manera simultánea, fue un receptor privilegiado de inversión extranjera directa. Estos resultados positivos contrastan con el mediocre desempeño en términos de crecimiento, lo cual ha llevado a mayores niveles de desempleo, informalidad y pobreza.

En este trabajo se argumenta que estos resultados paradójicos responden al desequilibrio estructural generado por la orientación de la producción para la exportación basada en cadenas globales de valor, las cuales no se han transmutado en una fuerza significativa para consolidar un sector industrial integrado de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás entre el capital extranjero y el nacional. Los flujos de comercio e inversión que se han consolidado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no han estimulado el ciclo económico mexicano, debido a deficiencias estructurales cuando se reduce el valor agregado producido por el capital local y se establece un suministro inelástico de insumos importados. El modelo liderado por las exportaciones se ha convertido en un factor que limita la capacidad para consolidar un mercado interno fuerte y dinámico.

*Palabras clave:* neoliberalismo; cadenas globales de valor; desarrollo económico; industrialización; comercio exterior.

## INTRODUCCIÓN

El periodo desde la crisis de la deuda externa en la década de los ochenta hasta 2018 se caracteriza por la apertura comercial y financiera, en la cual la economía mexicana fue ajustando las instituciones del modelo de sustitución de importaciones con el objetivo de convertir a México en un país abierto y exportador. Se eliminaron las restricciones de acceso y salida de capitales y mercancías, y se adoptó una política de “estabilidad macroeconó-

mica”. Este proceso se institucionalizó con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, que acotó la actividad estatal para dar mayor ímpetu a las fuerzas del mercado.

El desempeño económico durante esta apertura ha tenido resultados diferenciados que el neoliberalismo suscita y complementa. México ocupa un lugar de privilegio entre las mayores economías, al ser el decimotercer país exportador y el decimosegundo importador del mundo (Organización Mundial de Comercio [OMC], 2017), al mismo tiempo que se ha convertido en un receptor primario de inversión extranjera directa (IED). Tales éxitos de la apertura contrastan con el mediocre desempeño del crecimiento del producto interno bruto (PIB) durante estos años, con una tasa promedio anual muy inferior a la que hubo durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual propició que el subempleo y la informalidad alcanzaran niveles de obscenidad cuando el número de personas con algún tipo de pobreza pasó de 49.5 a 52.4 millones. Es paradójico que, mientras la economía mexicana tiene un éxito mayor en su inserción en el mercado global, también exista un estancamiento tan pronunciado en términos de crecimiento y bienestar social.

En este trabajo se examinan las causas de estos resultados diferenciados a partir de la exploración de las falencias estructurales que produjo la dinámica de globalización que mantiene a México como un país periférico, en el que el éxito exportador no constituye un motor de arrastre para la consolidación de los encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, como postulaba Hirschman (1968), con el fin de impulsar el florecimiento del mercado interno. El énfasis del análisis se centra en la tendencia negativa de la formación bruta de capital fijo que ocurre en México desde el inicio del proceso de apertura, a pesar de la afluencia de inversión extranjera y del éxito del sector exportador. Para analizar estos resultados, se recurre a la combinación de dos líneas teóricas. En una perspectiva macroeconómica se parte de la teoría kaleckiana del ciclo económico, la cual postula que los detonantes de estímulo al ciclo son la inversión en capital fijo y los beneficios esperados por los capitalistas, en tanto que en una perspectiva internacional se recurre al planteamiento cepalino de centro-periferia que continúa vigente a pesar del auge globalizador. El planteamiento de Kalecki (1970) ayuda a entender la dinámica de la inversión productiva cuando ésta depende de la importación masiva de insumos, mientras que el planteamiento cepalino atiende el obstáculo trascendental para la inversión que es la escasez de

financiamiento, el cual se soluciona mediante la financiarización que facilita la globalización por medio de flujos de inversión provenientes del extranjero, cuyas condiciones implícitas, sin embargo, afectan la dinámica de la acumulación.

El resultado diferenciado que se requiere contrastar se formula en la hipótesis de que los flujos de inversión y comercio, consolidados e incrementados tras la entrada en vigor del TLCAN por medio de cadenas globales de valor (CGV), dejaron de estimular la fase positiva del ciclo económico mexicano. Esto se debe a la dicotomía productiva que causa el sector exportador, pues reduce el nivel de valor agregado producido por el capital local y provoca un alto grado de inelasticidad en los insumos importados sobre los que se sustenta la oferta exportadora, lo que limita la conformación de un mercado interno en expansión.

Este trabajo esboza en siete secciones, adicionales a esta introducción, una demostración de la falacia de suponer que la estabilidad macroeconómica y la apertura al comercio y a la inversión extranjera son, *per se*, una forma de desarrollo incluyente. La sección I ofrece las herramientas teóricas para asir el objeto de estudio, mientras la sección II expone la relación entre la estructura productiva y el incremento del comercio con el mundo como motores de crecimiento del mercado interno. La sección III examina la relación entre inversión extranjera directa y formación bruta de capital fijo, en tanto la sección IV expone la relación entre inversión de cartera y estabilidad macroeconómica. La sección V presenta la experiencia estabilizadora de la política fiscal y la sección VI exhibe la asfixia del mercado interno como consecuencia de la reducción del poder adquisitivo que alimenta la pobreza y limita el mercado interno. Finalmente, se presentan conclusiones y recomendaciones.

#### I. EL CICLO KALECKIANO EN EL MODELO CEPALINO DE CENTRO-PERIFERIA

En el planteamiento kaleckiano la evolución del ciclo económico tiene como premisa básica que la acumulación de capital está determinada por el papel de la inversión en capital fijo. A su vez, ésta depende de los beneficios esperados por los inversionistas, que, al activar los encadenamientos de órdenes de trabajo entre los principales sectores productivos, determinan la vigurosidad del ciclo económico.

En el núcleo de la teoría kaleckiana del ciclo están los incentivos de invertir en capital fijo, lo que determina los futuros beneficios de los capitalistas, cuyos ingresos son iguales a la suma del consumo capitalista y su ahorro, el cual es la parte que se destina a la acumulación de bienes de inversión, por lo que se le denominará acumulación bruta ( $A$ ):

$$A = p - C \quad (1)$$

Donde  $p$  es igual a los beneficios brutos y  $C$  es el consumo de los capitalistas. El consumo tiene una parte autónoma ( $\beta o$ ) y otra que depende de los beneficios brutos ( $\lambda$ ), es decir:

$$C = \beta o + \lambda p \quad (2)$$

Si se sustituye la expresión (2) en la (1), obtenemos la (3):

$$A = p - \beta o - \lambda p \quad (3)$$

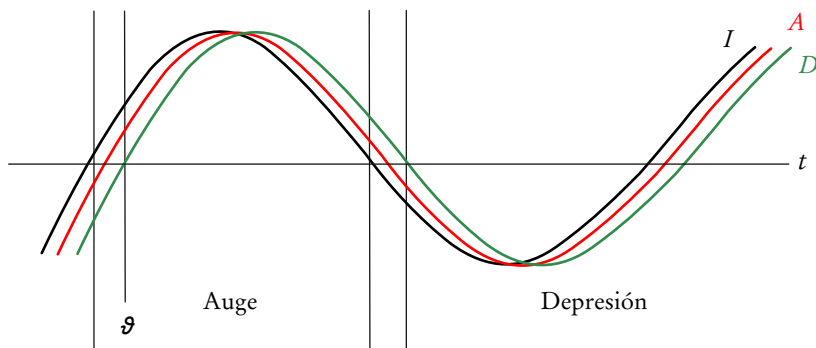
de la cual se deriva la expresión (4):

$$A = p(1 - \lambda) - \beta o \quad (4)$$

La acumulación bruta depende positivamente de los beneficios netos y negativamente del consumo autónomo, lo que significa que en este modelo kaleckiano los capitalistas ganan todo lo que acumulan, mientras que los trabajadores gastan todo lo que ganan; esto induce a que los primeros tengan en sus manos la capacidad de incrementar sus beneficios mediante la acumulación.

El auge del ciclo económico es una función de los beneficios esperados que a su vez están determinados por la relación entre beneficios e incentivos de inversión en capital fijo ( $P/A$ ). De esta manera, la teoría que explica Kalecki tiene como punto de inflexión la diferencia de tiempos ( $\vartheta$ ), la cual existe entre los pedidos de bienes de inversión, su producción y su acumulación, lo cual determina el ciclo económico.

El ciclo está compuesto por una fase de crecimiento en la que  $I > A > D$ , donde  $I$  es la inversión bruta,  $A$  es la acumulación de bienes de inversión y  $D$  es la entrega de dichos bienes; dicha entrega determina el proceso mediante

GRÁFICA 1. *El ciclo económico*

FUENTE: elaboración propia.

el cual se activan los encadenamientos de la industria que dan inicio al crecimiento de la inversión, y ésta hace pedidos que solicitan mano de obra para la producción de dichos bienes. Esta demanda de mano de obra activa nuevos agentes económicos, los cuales, a su vez, demandarán bienes de consumo que revitalizan el auge de la actividad económica. Los pedidos incrementan la acumulación de bienes de inversión con un retraso de tiempo  $\theta$ , cuyo ascenso es positivo pero decreciente hasta el punto en que las entregas se igualan con los pedidos de inversión fija bruta, lo que resulta en una recesión cuando  $D > A > I$ . Al desaparecer los incentivos para invertir, se gesta una dinámica depresiva.

La gráfica 1 permite entender la relación entre  $Y$ ,<sup>1</sup> el producto de la economía, y  $t$ , el tiempo. Esta relación se puede entender como el desfaseamiento entre las curvas de  $I$ ,  $A$  y  $D$ , las cuales determinan el crecimiento del producto, entendido como la suma de los ingresos de los trabajadores ( $W$ ) y los de los capitalistas ( $R$ ). En esta relación el tiempo  $\theta$  es el diferencial en el que las expectativas de inversión se van reduciendo en fases de recesión o van aumentando en fases de auge.

En este trabajo seguimos la premisa de la determinación del ciclo como una función de las expectativas de inversión, la materialización de los “espíritus

<sup>1</sup> La expresión  $Y$  es el producto o ingreso de una economía que se puede medir por  $W$ , la masa salarial de los trabajadores, y  $R$ , la acumulación y el consumo de los capitalistas que se genera en un tiempo  $t$ , por lo que se puede entender que  $Y = W + R$ .

animales” de los capitalistas. Sin embargo, existen extensiones de la teoría de Kalecki que suman variables como la preferencia por la liquidez, la determinación de la tasa de interés, la paradoja de la deuda o la hipótesis de inestabilidad financiera de Minsky, como lo proponen Guimarães Coelho y Pérez Caldenty (2018).

Hasta ahora la teoría del ciclo económico ha permitido distinguir posturas muy claras. La primera expresa la importancia de resaltar una sociedad dividida en clases sociales; además, distingue los encadenamientos productivos, ya que el incremento de la inversión sólo funciona como motor de crecimiento si los sectores se encuentran configurando un sistema productivo nacional (SPN). Un elemento central de esta lógica es que se permite observar el mecanismo mediante el cual una economía deficitaria se vuelve dependiente de la importación de insumos del exterior, es decir, de las “exportaciones internas”, como las denomina Kalecki. La acumulación de bienes de capital se compone, entonces, por dos tipos de bienes: aquellos que responden a la dinámica propia de los encadenamientos nacionales, que llamaremos acumulación autónoma ( $Aa$ ), y la acumulación que depende de las importaciones ( $Ad$ ).

$$A = Aa + Ad \quad (5)$$

Al sustituir la expresión (5) en la (4), tenemos:

$$Aa + Ad = p(1 - \lambda) - \beta o \quad (6)$$

de lo que se deriva:

$$Aa = p(1 - \lambda) - \beta o - Ad \quad (7)$$

El resultado es que las exportaciones internas describen cómo una economía dependiente de los insumos importados genera desequilibrios en el interior del país que desvinculan al sector exportador del resto de la economía.

El esquema kaleckiano, sin embargo, no permite observar la interrelación de poder entre naciones que exacerba la globalización y delimita los márgenes de acciones de un país respecto de la economía global. Por lo cual, para explicar la dinámica del ciclo económico y sus limitantes sobre la política

nacional, en este trabajo se complementa la propuesta de Kalecki con la teoría de centro-periferia que difundió el pensamiento cepalino.

Se parte de aceptar que el obstáculo trascendental para la inversión es la escasez de financiamiento, por lo que las necesidades de recursos financieros de los países en desarrollo constituyen una limitante a la acumulación. La solución se encuentra en la dinámica de la globalización financiera, que permite financiamiento por medio de flujos de inversión provenientes del extranjero. El dilema es que estos flujos imponen condiciones que afectan la composición de la acumulación bruta entre autónoma y dependiente.

Esta simbiosis de teorías permite intuir la dinámica de industrialización en México. La inversión en capital fijo y el incremento de los beneficios esperados por los capitalistas, al mismo tiempo que se observa una mayor participación en el mercado global, imponen condiciones de producción que pueden reducir el margen de acción de los capitales extranjeros para generar encadenamientos productivos con sectores nacionales cuando operan en la interdependencia que implican las cadenas globales de valor. Esta combinación de teorías permite examinar el proceso de apertura mexicano en un espectro de complejidad estructural que conjuga determinantes políticos y económicos, los cuales, aunque globalizan la economía, limitan el desarrollo económico local.

El uso de estas teorías da oportunidad de describir las falencias de la economía mexicana, ya que en principio se puede describir la heterogeneidad estructural presente en México, concepto que se recupera de la teoría de centro-periferia y relata cómo en las periferias los SPN se encuentran divididos en dos grandes sectores: el primero es un sector arcaico, con pocos vínculos en el exterior de la economía nacional y perfilado al interior, mientras el segundo es moderno, con vínculos importantes hacia el exterior y perfilado hacia la exportación.

La heterogeneidad estructural describe cómo una economía nacional puede estar desarticulada por los encadenamientos de las CGV cuando los capitales externos encuentran oportunidades de inversión en la periferia. En estas condiciones el cociente  $p/k$  (relación entre beneficios e inversión en capital) está creciendo, lo que lleva a una pregunta clave: ¿por qué si los beneficios de los capitalistas crecen, y esto impulsa un incremento de la inversión, no se activan los encadenamientos locales que podrían arrastrar al resto de la economía? La respuesta no es evidente, ya que es necesario examinar la estructura del SPN, es decir, se necesita calcular el número de encade-

namientos en espacios nacionales e internacionales. Si los segundos son mayores, la *inversión*  $I$  no genera la mayoría de pedidos  $D$  de manera endógena, lo que elimina la posibilidad de generar la demanda sobre los sectores nacionales, por lo tanto, se termina por exportar la demanda; en términos de Kalecki, generamos “exportaciones internas”. Si este fenómeno es la norma para exportar, se genera una dependencia del exterior cada vez mayor que imposibilita el escalamiento en la estructura productiva dentro de las CGV, lo que tiene como resultado una mayor heterogeneidad en la estructura productiva local.

Retomando la premisa del ciclo económico, se acepta que los determinantes del auge del ciclo son el incremento en las expectativas de ganancias de los capitalistas, y éstas tendrán como su indicador al cociente  $p/K$ . Si esta relación es mayor que uno, las expectativas crecen y, por lo tanto, la inversión en bienes de capital fijo también. Sin embargo, esta relación de acumulación puede ser artificial cuando  $Ad$  es mayor que  $Aa$ , como se aprecia en la ecuación (7). En la economía mexicana, debido al papel preponderante que tienen en México las CGV, que están fundamentalmente orientadas a la exportación hacia los Estados Unidos, el efecto positivo puede ser totalmente artificial. La incorporación de la economía mexicana en eslabones muy específicos de las cadenas genera una dependencia por la enorme importación de insumos para su exportación. Este fenómeno de “exportaciones internas” está, además, determinado por la ausencia de un sistema de innovación que permita escalar en el cambio tecnológico exponencial que definen las CGV.

## II. COMERCIO Y PRODUCCIÓN EN LA GLOBALIZACIÓN

La estrategia de apertura comercial que el gobierno de Miguel de la Madrid puso en marcha en 1983 y fue consolidada por el de Carlos Salinas de Gortari en 1994 con el TLCAN tuvo objetivos muy precisos, como: eliminar obstáculos al comercio, facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes, promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes, proteger y hacer valer —de manera adecuada y efectiva— los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes, crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para

la solución de controversias, y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado (TLCAN, 1992). Es evidente que el acuerdo comercial no tuvo como objetivo promover el bienestar de los habitantes de los países participantes. Supone que este resultado subyace del incremento de las prácticas comerciales y financieras internacionales para otorgar mayor cantidad de servicios y de bienes a más bajo costo y poner a disposición capitales para proyectos de inversión que promovieran el crecimiento.

Los argumentos con los que el ex presidente Salinas<sup>2</sup> alentó la adopción del TLCAN en México fueron opciones que podrían o no suceder, dependiendo del conjunto de instituciones que complementarían el acuerdo. Lo que sí evolucionó conforme a los objetivos del tratado ha sido la eliminación de obstáculos arancelarios y, por lo tanto, el incremento del comercio internacional. La economía mexicana pasó de exportar 42.6 miles de millones de dólares (mmd) en 1991 a 409.5 mmd en 2017, su mayor nivel, lo que implicó que las exportaciones se multiplicaran 8.59 veces. Este incremento exportador no ha avanzado solo, ya que, junto con éste, hubo una tendencia creciente de las importaciones, que aumentaron en una magnitud aún mayor, al pasar de 63.4 mmd en 1993 a 420.4 mmd en 2017. Desde 1998 se generó un persistente déficit comercial que tendió a la baja hasta 2007 y que alcanzó su punto cúspide en 2008, cuando llegó a 17 260 millones de dólares.

El comercio exterior de México ha crecido exponencialmente durante los años de apertura, lo que coloca al país como uno de los principales exportadores mundiales, pero también esta dinámica lo ubica como un país deficitario. No es sólo que México importa más de lo que exporta, sino que la capacidad exportadora depende de una enorme importación de insumos o, en la lógica kaleckiana, “exportaciones internas”, que limitan la creación de encadenamientos productivos.

Durante la vigencia del TLCAN las exportaciones tuvieron como principal destino el mercado de los Estados Unidos, aunque dicha participación tendía a la baja. El límite superior se alcanzó en el 2000, con 88.73% del total exportado, reducido a 79.95% en 2017. Del total de exportaciones no petro-

<sup>2</sup> Anunciaba el entonces presidente que: “El tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen” (Salinas de Gortari, 1992).

leras, las de bienes manufacturados constituyeron 94.4% en 2017 y, según datos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las exportaciones mexicanas se aglutinan en los capítulos 84 de aparatos mecánicos y calderas, 85 de máquinas y material eléctrico y 87 de vehículos terrestres y sus partes, con 16.1, 19.9 y 24.8%, respectivamente, en 2017. Así, en tres apartados se concentra 60.9% del total exportado. Este empuje productivo en sólo tres sectores específicos de la producción es reflejo de la deslocalización de las plantas productivas de los Estados Unidos hacia México desde mediados de la década de los ochenta, que buscaba la reducción de costos, como resultado del diferencial salarial (Lall, 2000)<sup>3</sup> y de las laxas normativas fiscales y ambientales.

La deslocalización de capacidades productivas a países donde existen bajos costos ha sido un factor determinante para la creación de CGV, pero se convirtió en una limitante para mantener las cadenas de producción locales. La preferencia de las empresas transnacionales por importar insumos limita la existencia de proveedores nacionales al eliminar los encadenamientos entre la industria nacional y las transnacionales, orientadas a la exportación, como lo apunta la ecuación (7).

La importación de insumos tiene características que son determinadas por la forma en que México se incorpora en las CGV. Según datos del INEGI (2018), en 1981, 58.39% del total de importaciones tenía como destino bienes de exportación, lo que se incrementó y alcanzó el punto cúspide de 80.35% en 1996. Para octubre de 2016 las importaciones de bienes intermedios para la exportación alcanzaron 70.29% del total importado. Los insumos destinados a la industria manufacturera alcanzaron 79.59%, que a su vez se concentra en importaciones de maquinaria y equipo, y para octubre de 2016 recibieron 40.20% del total de importaciones. Las subramas más demandantes de importaciones en 2016 fueron aparatos eléctricos y electrónicos (19.05% del total importado), maquinaria y equipo para industrias diversas (13.95%), transportes y telecomunicaciones (12.28%) y productos automotrices (11.66%).

<sup>3</sup> Lall (2000: 12) argumenta que el dinamismo exportador de “Productos de tecnología media fue impulsado por el crecimiento de la demanda y la innovación, la relocalización para beneficiarse de bajos salarios existió, pero no fue una fuerza poderosa. La principal excepción fue la industria automotriz en México a donde se relocalizaron considerables capacidades productivas para beneficiarse de bajos salarios”.

Estas participaciones ejemplifican la dinámica que imponen las CGV, que en realidad practican un comercio intrafirma, el cual fomenta una dependencia del sector externo como proveedor de insumos para la exportación. Esta interdependencia ha vulnerado la estructura productiva nacional, pues elimina las cadenas de suministro nacional y limita los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás que debería generar la estructura productiva con el fin de impulsar y crecer la producción local y el mercado interno. Esta forma de dependencia de las cadenas de producción de los Estados Unidos hace del sector manufacturero mexicano un apéndice de la estructura productiva estadounidense, sin autonomía de decisión ni organización. Como plantea el enfoque de capacidades, “se crea una estructura que es una trayectoria de dependencia y difícil de modificar” (Lall, 2000: 6). Este estatus subordinado no se observa con mucha facilidad y puede perderse de vista ante el elevado superávit que México tiene con los Estados Unidos. En 2017 se tuvo superávit sólo con América del Sur y Centroamérica con magnitudes de comercio menores cuyos niveles fueron de 2 932 y 3 753 millones de dólares (mdd), respectivamente, mientras que con los Estados Unidos se alcanzó un excedente de 121 514 mdd. Por su parte, los déficits con Asia y la Unión Europea más que saldan el total de la balanza comercial haciéndola deficitaria. Con el bloque europeo, la tendencia deficitaria ha crecido desde la década de los noventa, hasta alcanzar, en noviembre de 2017, 26 994 mdd, una quinta parte del superávit con los Estados Unidos. Con Asia, el déficit fue de 114 381 mdd, de los cuales 61 680 mdd son con China.

El fondo del dilema está en cómo esta conjunción de factores incide sobre la creación de valor agregado (VA) en la actividad exportadora de manufacturas, y cómo ello se convierte en causa del estancamiento nacional (Mold y Rozo, 2006). La ausencia de encadenamientos sectoriales por la incorporación a las CGV aporta poco arrastre para el crecimiento productivo y para un desarrollo incluyente, ya que no estimula el consumo interno, debido a la tendencia a la automatización, el bajo nivel de remuneraciones y la pérdida de valor real de los salarios.

Esta premisa se sustenta en que el valor agregado exportado de la manufactura global (VAEMG)<sup>4</sup> es muy bajo, pues constituía 17.4% del total de la

<sup>4</sup> El VAEMG representa el contenido nacional de la manufactura que participa en las CGV. En este sentido, es un elemento insignia de la producción manufacturera global, que permite identificar la parte de la industria manufacturera mexicana inmersa en la producción global. A su vez, el VAEMG es un indicador

industria manufacturera del país en 2017, aunque la industria manufacturera que pertenece a los encadenamientos productivos globales (PMG) alcanza 37.4% de la industria. En 2017, 77.06% del consumo intermedio de insumos fue de origen importado, aunque una década antes este nivel llegaba a 78.75% del total, lo cual tiende a mostrar que hay un ligero crecimiento de los encadenamientos. Esto se manifiesta igualmente en el crecimiento del consumo intermedio nacional, que en 2017 alcanzó 22.93% del total, cuando en 2004 era de 20.7%. No obstante, el VAEMG respecto de los insumos importados (VAEMG/im) apenas creció de 13.2 a 17.4% entre 2009 y 2017 (INEGI, 2013).

La industria manufacturera se ha convertido en una industria más eficiente, lo cual se manifiesta en la relación entre las remuneraciones a los asalariados y el superávit bruto de operación, que pasó de un cociente de 101.62 en 2003 a 46.11 en 2017. Este cociente, al explicar la relación entre los salarios que se pagan en el sector manufacturero y las ganancias obtenidas por la producción del sector exportador más dinámico de la economía mexicana, apunta a que el superávit bruto de operación muestra una tendencia de crecimiento entre 2004 y 2013, como consecuencia de la mejora tecnológica experimentada. Esto, a su vez, se ha convertido en una fuerza negativa para los salarios de los trabajadores que refuerza la estrategia explícita de desvalorización del trabajo para aumentar el excedente que va al capital, con consecuencias negativas para el estándar de vida de la mayor parte de la población.

El dilema central para la economía mexicana es que la apertura al exterior impuesta por la lógica de las CGV hace que la participación de valor agregada por México a sus exportaciones sea muy reducida, por la alta demanda de “exportaciones internas”, como se aprecia en la ecuación (7). Así, la estrategia exportadora termina por ser el pilar deficiente del modelo de desarrollo nacional, aunque contribuya al crecimiento del producto.

### III. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO

Un argumento central para liberalizar el tránsito de capitales extranjeros fue la carencia de financiamiento de proyectos productivos, dado que la forma-

del grado de encadenamiento de la producción local con la internacional; un bajo valor agregado significa un bajo nivel de encadenamientos (INEGI, 2013).

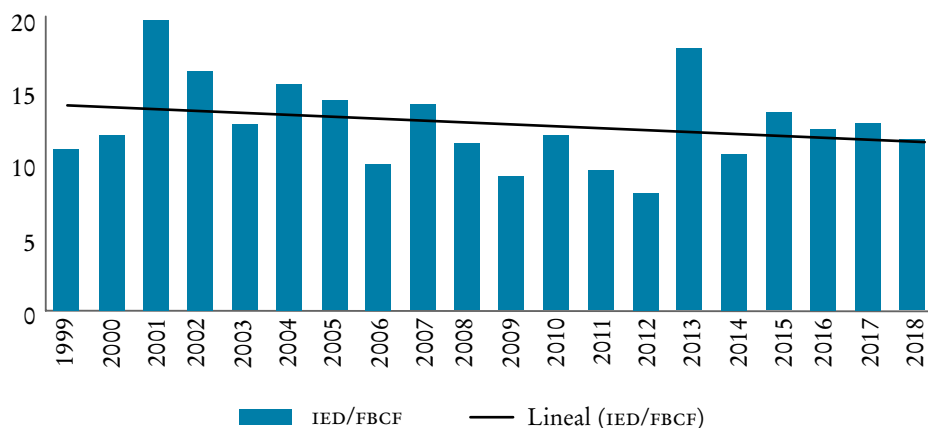
ción bruta de capital fijo (FBCF) —motor del crecimiento endógeno, como lo plantea el modelo de Kalecki— se encontraba desde 1985 muy por debajo del porcentaje de 1981, cuando alcanzó 26.38% del PIB, con una tendencia decreciente hasta la crisis de 1995. Subsecuentemente, se tiene una recuperación que llega a 23.09% del PIB en 2008, pero se reduce a 20.5% en 2017. En contraste, los pasivos de IED han crecido de manera acelerada desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, al pasar de 4 388 mdd en 1993 a 48 491 mdd en 2013, su nivel más alto, aunque posteriormente decrece hasta 26 950 mdd en 2017. Este flujo se incrementó hasta 4.10% del PIB en 2001, para luego caer a 2.53% en 2016 (Secretaría de Economía, 2017). Simultáneamente, la FBCF tiene una tendencia decreciente desde 2009 en la que el componente público se ha reducido de manera acelerada. Durante los últimos 26 años el componente privado de la FBCF aporta alrededor de 77.1% del total, mientras que la participación estatal tiene niveles cada vez más bajos.

En los últimos 19 años, como se observa en la gráfica 2, el coeficiente IED/FBCF de 1999 a 2018 presentó una tendencia a la baja que se refleja en la reducción de 14% en 1999 a 11.7% en 2018. Esta pérdida ocurre a pesar de que México les ofreció a los capitales extranjeros, según datos de ProMéxico (2016), una reducción de costos de 12.3% en autopartes, 16.3% en componentes metálicos y 15.2% en insumos de plásticos. A su vez, según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics, 2017), un trabajador en la industria automotriz ganó en los Estados Unidos un promedio de 3 372 dólares mensuales, que constituían 7.3 veces más que los 461.50 dólares mensuales que obtuvo un trabajador del mismo sector en México, lo que implica una reducción de costos laborales. No es por ello del todo evidente el impacto directo que la IED ha tenido en el crecimiento de la FBCF ni ha sido siempre igualmente significativo.

CUADRO 1. *Coefficientes de correlación de la FBCF y la IED*

<i>1970-2018</i>	<i>26.6</i>
<i>1970-1982</i>	<i>65.6</i>
<i>1983-1994</i>	<i>46.3</i>
<i>1995-2009</i>	<i>-4.9</i>
<i>2010-2018</i>	<i>-12.4</i>

FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial y el INEGI (2017a).

GRÁFICA 2. *Inversión extranjera directa como porcentaje de la FBCF*

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía (2018).

Bajo el vacío de una política industrial, los flujos de IED han dejado de ser abrevaderos de financiamiento de la FBCF, lo que implica que ha dejado de existir una relación estrecha entre los flujos de IED y la FBCF, como se puede deducir de los coeficientes del cuadro 1. En éste se aprecia una significativa reducción de la razón de correlación del primer periodo —1970-1982— de un valor de 65.6 a  $-12.4$  en el último periodo —2010-2018—. La significancia estadística que muestran los indicadores de correlación permite inferir que en los dos periodos iniciales los flujos de inversión son relevantes en la construcción de la FBCF, pero que este lazo se desvanece posteriormente.

El factor causal se encuentra en el cambio en las fuentes de la IED, debido a que la participación de nuevas inversiones se ha reducido de 77.1% del total de la IED entre 1983 y 1989 a 36.4% entre 2012 y 2018, mientras la reinversión de las utilidades se incrementó de 22.1% en el periodo de 1983-1988 a 38.5% en el último sexenio, luego de promediar 16.4% entre 2001 y 2006 (cuadro 2).

Estos cambios en las fuentes de la IED, que dan mayor prioridad a la reinversión de utilidades y a la transferencia entre empresas, se caracterizan por una dinámica de compra de empresas mexicanas más que por la creación de nuevas capacidades de producción. Esto lo demuestra el aumento de IED en servicios financieros y de seguros, la cual en 2001 representó 52.17% del

CUADRO 2. *Componentes de IED promedio sexenales en mmd*

	1980- 1982	1983- 1988	1989- 1994	1995- 2000	2001- 2006	2007- 2012	2013- 2018	Promedio
<i>Inversión ex- tranjera directa</i>	2.4	2.3	5.1	12.7	24.1	25.8	35	15.3
<i>Nuevas inversiones</i>	1.2	1.8	3	7.2	13.9	12.1	12.7	7.4
<i>Utilidades reinvertidas</i>	1	0.5	1.4	2.6	4	8.3	13.5	4.4
<i>Cuentas entre compañías</i>	0.2	0	0.7	2.9	6.2	5.4	8.8	3.5
<i>Porcentajes</i>								
<i>Nuevas inversiones</i>	50.6	77.1	59.1	56.8	57.9	47	36.4	55
<i>Utilidades reinvertidas</i>	41.5	22.1	27.5	20.1	16.4	32	38.5	28.3
<i>Cuentas entre compañías</i>	7.9	-1.6	13.4	23.1	25.6	21	25.2	16.4
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Banco de México (2018a).

total invertido, o en la industria cervecera, que en 2013 alcanzó 33.75% del total. Estas inversiones ejemplifican la compra de empresas ya establecidas y consolidadas que no impactan en la FBCF. Sólo constituyen un cambio de propietario.

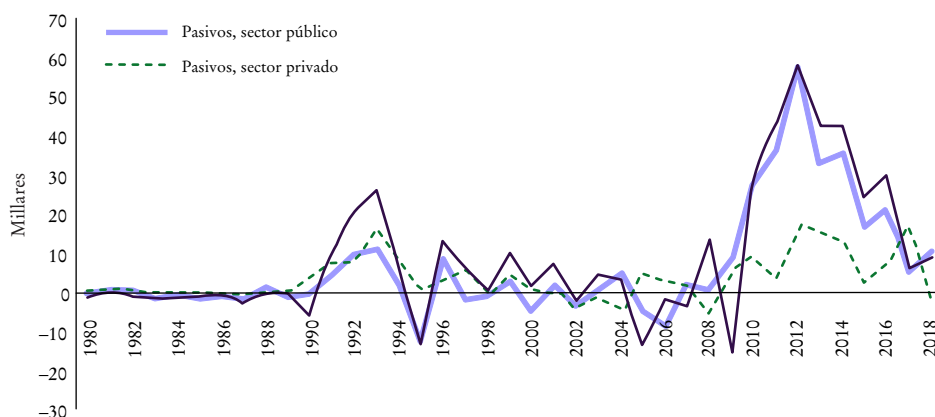
El cuadro 3 muestra la evolución de las 16 principales ramas receptoras de IED y apunta a que en 2016 este subconjunto de ramas sumó 68.1% del total de la IED, porcentaje significativamente mayor que el de 1999, 36.6%; al igual, alcanzó un mayor grado de concentración, con 61.34% del total de la IED; se destacan el sector automotor, la fabricación de productos farmacéuticos y la industria de bebidas. La industria automotriz, la joya de la corona del TLCAN, alcanzó 18% del total de inversión en 2016, aunque la inversión en el sector de autos terminados se redujo, mientras que la de autopartes se incrementó. Más llama la atención que siete sectores (financiero, de bebidas, transporte de gas, generación de electricidad, minería, producción de hule y productos químicos) pasaran de recibir 5.61% en 1999 a 32% del total de la inversión en 2016.

CUADRO 3. *Participación porcentual de las principales ramas receptoras de IED*

<i>Ranking</i>	<i>Rama</i>	<i>1999</i>	<i>2016</i>	<i>Sector</i>
1	Fabricación de partes para vehículos automotores	7.90	10	Manufacturas
2	Fabricación de productos farmacéuticos	2.173	9.35	Manufacturas
3	Fabricación de automóviles y camiones	10.81	8.09	Manufacturas
4	Industria de las bebidas	-0.37	6.65	Manufacturas
5	Transporte de gas natural por ductos	0.31	5.25	Servicios
6	Banca múltiple	0.32	5.19	Servicios
7	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	1.39	4.23	Extractivismo
8	Minería de minerales metálicos	1.49	2.68	Extractivismo
9	Fabricación de productos de hule	0.61	2.66	Manufacturas
10	Operadores de servicios de telecomunicaciones inalámbricas	0.13	2.56	Servicios
11	Fabricación de productos de plástico	0.47	2.56	Manufacturas
12	Fabricación de resinas y hules sintéticos, y fibras químicas	0.55	2.34	Manufacturas
13	Otras instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil	1.38	2.09	Servicios
14	Pensiones y casas de huéspedes, y departamentos y casas amueblados con servicios de hotelería	2.437	1.66	Servicios
15	Fabricación de equipo de comunicación	6.95	1.42	Manufacturas
16	Extracción de petróleo y gas	0.002	1.34	Extractivismo
Total		36.6	68.1	

FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Banco de Información Económica, INEGI (2018).

La característica más relevante de estos cambios en los flujos de entrada de inversión extranjera es la pérdida de importancia de ramas que coadyuvan a la FBCF, entre las que destacan las industrias de bienes intermedios como la del hierro y el acero, la fabricación de equipo telefónico, la fabricación de otros equipos y accesorios eléctricos, la fabricación de equipo de transmisión y recepción de señales de radio y televisión y de equipo de comunicación inalámbrico, así como la fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios.

GRÁFICA 3. *Inversión de cartera y sus principales componentes*

FUENTE: elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Económica del Banco de México (2018): Balanza de Pagos BPM5.

Esta nueva orientación de preferencias en la operación de la IED no solucionó el problema de financiamiento de proyectos productivos locales, como se argumentó para la aceptación del TLCAN, pero sí contribuyó a que sectores relevantes para la creación de VA se hayan desligado del resto de la economía nacional.

#### IV. INVERSIÓN DE CARTERA Y ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

La inversión de cartera (IC) comenzó a fluir hacia México con la apertura financiera en 1989; ha tenido diversos comportamientos a lo largo del tiempo, como se puede observar en la gráfica 3. En el sexenio de Salinas de Gortari la apertura a este tipo de capitales desembocó en la crisis de 1995. Desde entonces hasta 2007 México no fue un país atractivo para el estacionamiento de estos capitales, pero como consecuencia de la Gran Recesión, con el amparo del TLCAN, México se convirtió en un paraíso para estos capitales (Rozo, 2017).

El trimestre de mayor afluencia de estos flujos fue el primero de 2012, cuando ingresaron 25 275 millones de dólares, resultado de una tendencia que venía ocurriendo desde el tercer trimestre de 2009. Entre 2007 y 2013 los flujos de cartera fueron mayores que los de IED, principalmente por la demanda de activos del sector público, que llegó a su máximo nivel en

el segundo trimestre de 2012, cuando sus pasivos contabilizaron 19 752 millones de dólares.

Estos capitales tienen la característica de ser muy volátiles, lo cual se refleja en la desviación estándar, ubicada en 740 160.6 unidades durante el periodo 1995-2016, magnitud superior a la de los flujos de IED, que alcanzó 340 617.4 unidades. Esta característica es un factor que fomenta la volatilidad del tipo de cambio con consecuencias desequilibrantes sobre la balanza comercial. Más grave es que condiciona el manejo de la política monetaria a factores externos en la lógica que Rey (2015) denominó “el ciclo financiero global”, en referencia al ciclo que desata la política monetaria de los Estados Unidos al imponer fuertes movimientos de capital especulativo. Se generan riesgos para las economías nacionales al acotar la política monetaria a factores ajenos a los requerimientos locales, lo que significa que la premisa de estabilidad macroeconómica se limita al margen de maniobra de la política monetaria. La tasa de interés se convierte en una herramienta reguladora de los flujos especulativos, lo cual reduce su utilidad como estímulo de la inversión, factor determinante del ciclo económico, como lo postula Kalecki. La tasa de interés de referencia en México se supedita a las fluctuaciones de la tasa de interés de referencia de los Estados Unidos, en la lógica de mantener un margen de diferencia que convenza a los inversores de asumir el riesgo que el Banco de México contrarresta con una política antiinflacionaria (Rozo, 2017), la cual se diseña en función del ciclo global del capital.

La matriz de correlación (cuadro 4) ofrece evidencia sobre la estrecha relación entre las tasas de interés de los activos gubernamentales en los

CUADRO 4. *Matriz de correlación de tasas de interés IC y reservas internacionales en México, 2000-2016*

	<i>Inversión de cartera</i>	<i>TIIE<sup>a</sup> a 28 días</i>	<i>Tasa de fondos federales</i>	<i>Diferencial</i>	<i>Reservas</i>
<i>Inversión de cartera</i>	1				
<i>TIIE a 28 días</i>	-0.5993	1			
<i>Tasa de fondos federales</i>	-0.6033	0.828	1		
<i>Diferencial</i>	-0.4012	0.8416	0.3941	1	
<i>Reservas</i>	0.7366	-0.7873	-0.6738	-0.6415	1

<sup>a</sup>TIIE: tasa de interés interbancaria de equilibrio.

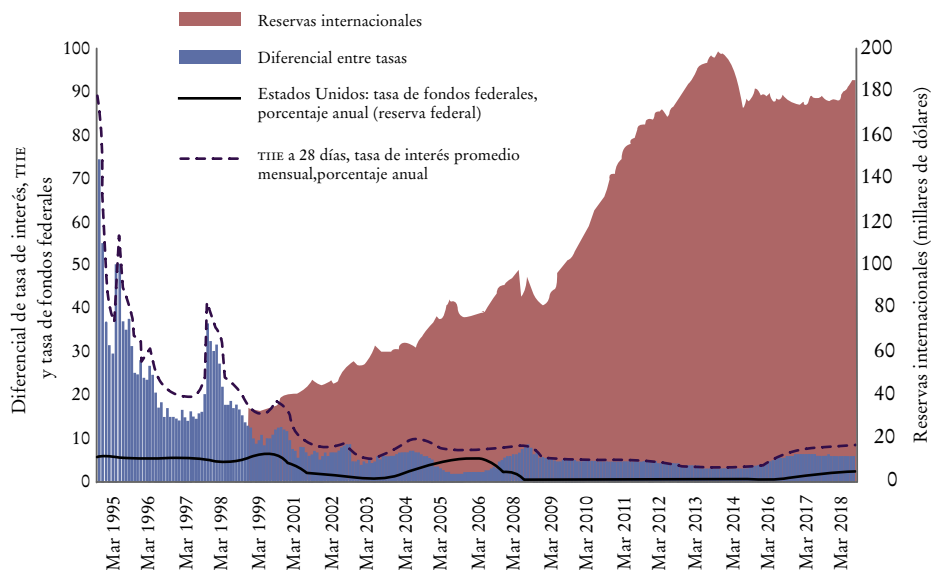
FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Federal Reserve Bank (2018) y del Banco de México (2017).

Estados Unidos y México, expresadas en el coeficiente de 0.82. Igualmente, lo hace en la correlación negativa que existe entre las tasas de interés, con el diferencial entre las tasas y los flujos de cartera a México, lo que hace evidente el bajo nivel de autonomía de la política monetaria del banco central mexicano. Por su parte, el coeficiente de 0.73, que correlaciona los flujos de inversión de cartera y las reservas internacionales, expresa una alta relación entre el crecimiento de las reservas y los flujos de cartera, lo que apunta a que el incremento de estos flujos ocurre por la certidumbre que da a los capitales especulativos la acumulación de reservas internacionales.

Esta relación entre el diferencial de tasas de interés y el incremento de las reservas internacionales hace evidente que la tasa de interés de referencia de México no está determinada por la prioridad en el manejo de la inflación, sino por el margen de beneficios entre las tasas de interés local y de los Estados Unidos generado por el cúmulo de reservas internacionales que sacian la incertidumbre de los capitales internacionales (gráfica 4). Consecuentemente, dos de los pies de la estabilidad macroeconómica, que a su vez se encuentran codeterminados, son el índice de precios al consumidor (INPC) y el tipo de cambio. La inflación se manifiesta en tres estadios: el primero va desde los años setenta hasta 1988 y tiene como principales componentes procesos de inflación y devaluación; el segundo periodo contiene el cambio estructural de la economía nacional tras la crisis de la deuda externa que llevó a la liberalización de cuenta de capitales; el tercer periodo, de 1996 a 2018, se caracteriza por un régimen cambiario flexible con una tendencia de depreciación constante del tipo de cambio, pero con mayor control de la inflación, que se mantuvo en un margen promedio de 3.5% entre 2001 y 2016. Esta premisa antiinflacionaria ha sido el éxito de la política de estabilización macroeconómica, pero poco ha contribuido a la FBCF.

El tipo de cambio fijo del primer periodo estaba supeditado a la dinámica inflacionaria que obligaba a depreciaciones continuas, pero en el tercer periodo se supera la volatilidad de precios; el tipo de cambio se hace aún más volátil como consecuencia de los flujos de capital impuestos por la política de restricción cuantitativa del Banco Central de los Estados Unidos. El tipo de cambio nominal, que en el primer periodo fluctuó en la banda de 12.50 a 15.37 pesos por dólar, en el segundo periodo experimentó una transformación fundamental que ha llevado a convertir al peso mexicano en una moneda de especulación cambiaria con altos costos para la FBCF.

GRÁFICA 4. *Acumulación de reservas internacionales y diferencial de reservas de interés*



FUENTE: elaboración propia a partir de datos obtenidos en la Reserva Federal de los Estados Unidos (véanse [www.federalreserve.gov/datadownload/Download.aspx?rel=H1](http://www.federalreserve.gov/datadownload/Download.aspx?rel=H1) y el Banco de México, 2018a).

## V. ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y POLÍTICA FISCAL

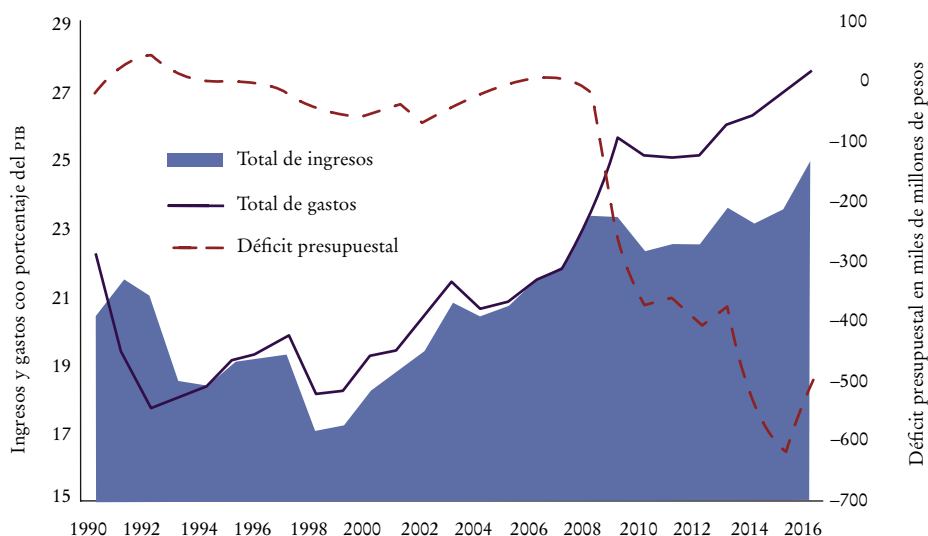
La estabilidad macroeconómica, eje rector de la política económica de los gobiernos mexicanos desde inicios del modelo aperturista, se convirtió en la meta que legitimó las políticas procíclicas que contraen la economía nacional, con el fin de dar más espacio de decisión a las fuerzas del mercado. Esta premisa se sustenta en mantener índices de inflación y de tipo de cambio controlados para dar certidumbre a los inversores extranjeros.

No hay que olvidar que el argumento central por el que se adoptó el modelo aperturista fue la crisis de deuda externa que explotó en 1982, para la cual la receta que se ofreció como solución fue la disciplina fiscal sana con déficit cero, con mayor participación privada y con adelgazamiento del Estado. En los hechos, la política de estabilidad ha consistido en reducir los márgenes de deuda externa, mediante la reducción de la inversión gubernamental, bajo la premisa de que la inversión privada, nacional o extranjera ocuparía el vacío.

Las autoridades mexicanas aplicaron esta medida a cabalidad al reducir el gasto público de 33.51% del PIB en 1987 a sólo 17.96% en 1993, sin que esta reducción llevara a un superávit presupuestal (gráfica 5). El resultado más nocivo ha sido la reducción sistemática del gasto en inversión física, que de 1982 a 2006 se redujo de 5.76% a 0.91% respecto del PIB. En la década de 2007-2016 se dio un incremento del gasto, que llegó a 27.94% del PIB en 2016, lo que incrementó la brecha con los ingresos, cuando éstos alcanzaron 25.31% del PIB en 2016. La solución estuvo en el aumento del endeudamiento gubernamental.

El control del déficit presupuestal desde la década de los noventa se sustentó en un programa de contracción del gasto en lugar de incremento de ingresos. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2017) apunta que la recaudación equivale, en promedio anual durante el periodo 1990-2016, a 9.3% del PIB. En contraste, y a pesar de mantener el discurso de las finanzas sanas, el gasto público se incrementó aceleradamente desde 2009. El discurso de las finanzas sanas tiene un contenido falso, ya que, si bien se ha reducido el déficit fiscal en comparación con los años ochenta, en la última

GRÁFICA 5. *Ingresos, gastos y déficit presupuestal del sector público*



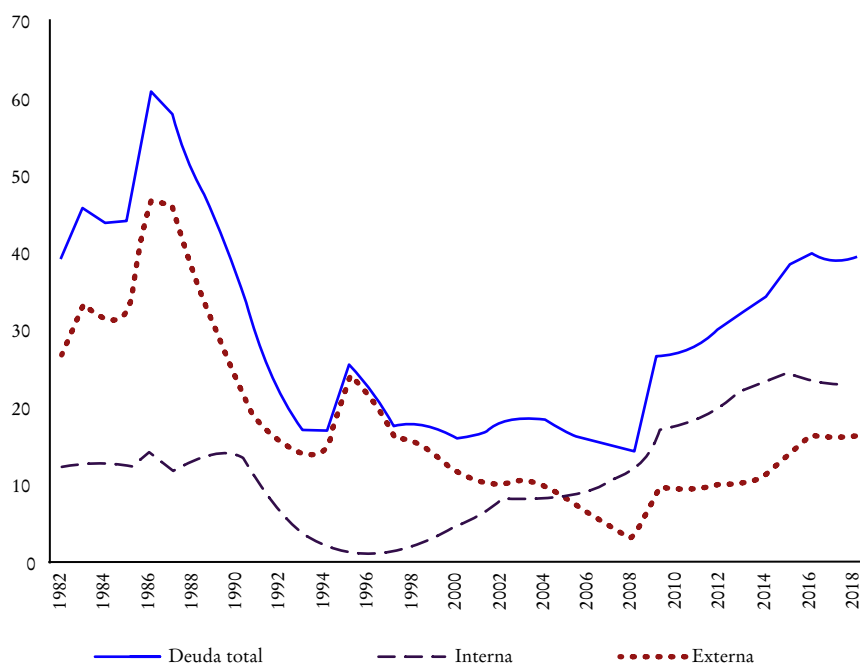
FUENTE: elaboración propia a partir de datos de la SHCP (2017).

década tiene una tendencia que lo iguala a los niveles que impulsaron el cambio de paradigma económico.

El problema no recae en el incremento del gasto, sino en la parálisis de los ingresos. No se puede mover un país en desarrollo sin un nivel de gasto que le permita impulsar una agenda de inversión. El gasto público es necesario para solucionar los desequilibrios de producción que incentiven a la economía a incrementar los ingresos, pero esto resulta en una imposibilidad cuando el principal gasto que lleva a cabo el gobierno es gasto corriente, cuya finalidad es su propia manutención.

La relación entre la inversión estatal y el estímulo del ciclo económico es de crucial importancia, como lo plantea Kalecki, pero lo es aún más en economías emergentes. La evidencia exhibe que el estancamiento en la fase recesiva del ciclo se debe en gran medida a la reducción del gasto en inversión pública, debido a que la inversión física en los últimos 25 años promedió

GRÁFICA 6. *Deuda total, interna y externa (como porcentaje del PIB)*



FUENTE: elaboración propia con datos del Banco de México (2018b).

apenas 13.76% del total del gasto presupuestario. Se hace tangible que la política fiscal mexicana operó para contener las posibilidades de crecimiento cuando el principal recurso presupuestal — el petróleo — representó 56.10% del total de ingresos en 2016, los cuales equivalieron a 14% del PIB. Este nivel es insignificante si se le compara con el gasto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), cuyo nivel promedio para el mismo año fue 34.3% del PIB (OCDE, 2017). Entre este grupo de países, México ocupa el último lugar en tal rubro.

Estas tendencias opuestas en el gasto y en los ingresos han tenido una sola salida: el incremento de la deuda, lo cual constituye un aspecto paradójico de la estrategia de desarrollo, ya que la deuda fue la variable a resolver con el modelo de apertura exportadora.

En la evolución de esta deuda — como se aprecia en la gráfica 6 — se distinguen tres momentos: 1) reducción del endeudamiento desde mediados de la década de los ochenta hasta mediados de la de los noventa; 2) desde entonces hasta 2008 se aprecia un periodo de bajo endeudamiento, con una reducción de la deuda externa, mientras que la interna creció; 3) tras la Gran Recesión de 2008 la tendencia cambió hacia un incremento acelerado del endeudamiento, que en 2016 equivalió a 41.5% del PIB, porcentaje no alcanzado desde 1988. Este nivel de endeudamiento hipoteca el futuro de las inversiones pública y privada.

Además, un cambio significativo ocurre en la composición del tipo de deuda. Desde 1995, la tendencia de la deuda externa fue a la baja, pero la deuda interna aumentó e incluso superó a la externa, al pasar de 10.87% del PIB en 2007 a 24.66% en 2016. Este hecho explica otra de las graves vulnerabilidades de la economía mexicana, ya que, si bien se redujo la deuda externa, no se solventó el problema de políticas fiscales sanas ni la dependencia del exterior. Sólo se acudió a una nueva forma de endeudamiento que depende del acarreo de divisas generadas por los capitales especulativos que invierten en moneda nacional, lo que obliga a tener un elevado nivel de reservas internacionales a un costo muy alto (Rozo, 2017).

Este conjunto de factores condicionantes de la política macroeconómica mexicana permite explicar la asfixia del mercado interno. Las fuentes de riqueza (la producción), así como los canales de financiamiento (IED, IC) son exógenos a la economía nacional, por lo que responden a intereses externos, y con el fin de mantener las finanzas sanas, la estabilidad macroeconómica y la magia del mercado, se recurre a reducir el gasto público, lo que limita las posibilida-

des de crecimiento del poder de compra y genera una sociedad polarizada tanto económica como socialmente.

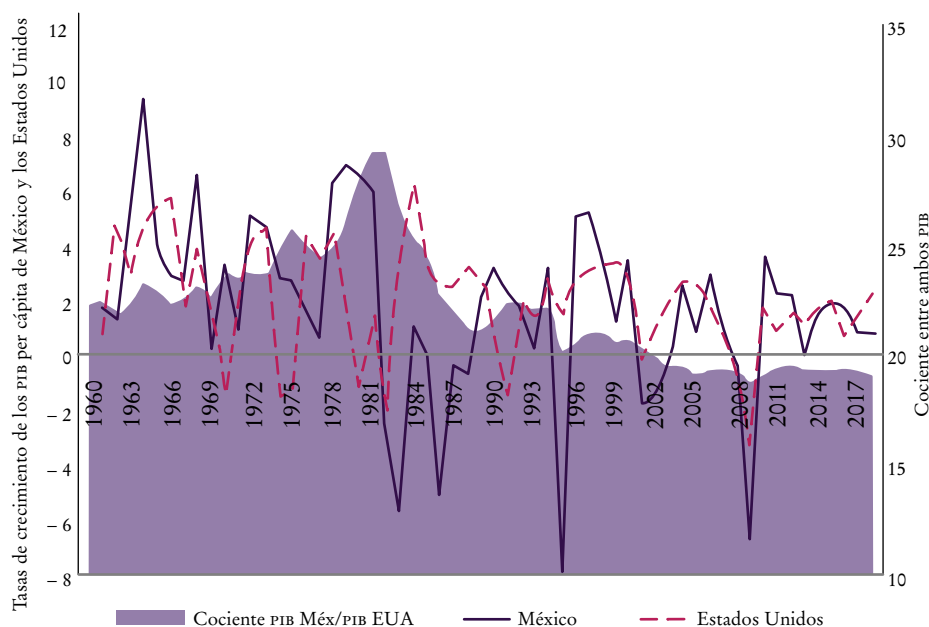
## VI. LA ASFIXIA DEL MERCADO INTERNO

La estrategia de activar el mercado interno, como motor de desarrollo, no es una idea novedosa. Esta hipótesis fue el pilar fundamental del modelo de sustitución de importaciones durante el periodo 1940-1970. La capacidad adquisitiva de gran parte de la población creció en un entorno de relativa estabilidad y alto crecimiento sustentado en los esfuerzos de industrialización. Tal avance en el desarrollo se expresa en la mejora que tiene el cociente entre el PIB per cápita de México y el de los Estados Unidos de 1961 a 1982, como se aprecia en la gráfica 7. Desde entonces hasta 1994, con la adopción del modelo de apertura neoliberal, hubo una potente tendencia a la baja del cociente anterior que evidencia la disminución del producto por habitante: pasó de 29.2% en 1982 a 22.1% en 1993. Con el TLCAN, esta tendencia a la baja continuó cuando se supone que debió haber crecido. La brecha entre los productos per cápita de los dos países se ha ensanchado, lo que implica el empobrecimiento de la población mexicana que fortalece la no convergencia. En términos de Kalecki, si los trabajadores tienen menos ingresos, su demanda agregada se reduce.

En el periodo de 1994 a 2018 —la era del TLCAN— el PIB per cápita de México creció a una tasa promedio ponderado anual de 0.93%, muy baja respecto de los socios de la OCDE y de la tasa que se tuvo en el periodo 1960-1980, cuando alcanzó un promedio anual de 3.85%. El producto por habitante canadiense creció en estos años a una tasa promedio ponderado anual de 1.89%, mientras que el de los Estados Unidos lo hizo a 2.01%. Esta comparación de resultados entre los miembros de este tratado proporciona saldos nada halagüeños para México.

La apertura comercial ha llevado, entonces, a una competitividad artificial, ya que se fundamenta en la reducción de costos vía concesiones fiscales, medioambientales y laborales. En particular, este último canal ha estrangulado la capacidad adquisitiva del mercado interno, al reducir el salario real y casi desaparecer el ingreso indirecto mediante el subempleo. Se ha apelado a las necesidades del mercado para desaparecer restricciones laborales, de contratación, de seguridad social y derechos laborales.

GRÁFICA 7. *Comparación del PIB per cápita de México y el de los Estados Unidos, y del cociente entre ambos en dólares constantes de 2010*



FUENTE: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2018).

La lógica modernizadora y globalizadora parece ser un factor determinante del incremento en la desigualdad que se evidencia con la caída en la participación de los salarios en el PIB desde 1980, lo que valida la teoría de centro-periferia y cuestiona la construcción de bloques económicos entre países con diferentes niveles de desarrollo. En la construcción lógica de Kalecki la capacidad adquisitiva del país en desarrollo se exporta hacia el país desarrollado, lo que amplía la brecha de desigualdad e inhabilita la posibilidad de desarrollo.

En los Estados Unidos los consumidores se benefician de bienes de consumo baratos procedentes de México de manera simultánea a que los trabajadores mexicanos ven mermada su capacidad adquisitiva, como se puede apreciar en el comportamiento de los ingresos laborales del cuadro 5. En los rangos de hasta uno, más de uno y hasta dos salarios mínimos, se incrementó el porcentaje de participación en el último sexenio. El primero pasó de

12.9% de la población económicamente activa (PEA) ocupada a 14.5%, lo que significó un incremento de 1.6 millones de personas, mientras que el segundo pasó de 21.7 a 25.5%, es decir, 3.3 millones de personas obtienen por su trabajo entre 3 120.43 y 10 744.6 pesos, dependiendo de si viven en algún estado de la franja fronteriza norte o no.

Simultáneamente, la población ocupada que obtiene entre tres y cinco salarios mínimos se redujo de 17.3 a 13.9%. También la población que obtiene más de cinco salarios mínimos se redujo, al pasar de 9.9 a 5.9%, lo que implica que 1.5 millones de personas ya no obtienen ese nivel de ingresos. El dato crucial para la economía mexicana es que sólo 5.9% de los ocupados devenga ingresos superiores a cinco salarios mínimos, lo que implica que más de 80.5% de la población ocupada obtiene por su trabajo menos de 26 861.4<sup>5</sup> pesos mensuales si trabajan en la frontera norte, y en caso contrario, sus ingresos son menores a 15 602.33 pesos mensuales.

Esta evolución salarial impone una tendencia creciente de los días que se necesitan para alcanzar la línea de bienestar y de bienestar mínimo, y diferencias entre las zonas rurales y urbanas. La primera línea es una canasta de bienes y servicios, la segunda, sólo una canasta alimentaria básica.<sup>6</sup>

El resultado innegable es que el poder adquisitivo de la población mexicana ha disminuido durante el periodo de apertura, ya que un salario mínimo mensual no alcanza a cubrir la canasta de bienestar urbano desde 1998. El precio de esta canasta fue de 2 807.17 pesos, y el de la rural, de 1 806.9 pesos mensuales por persona en 2016, por lo cual, al comparar las líneas de bienestar con el salario mínimo mensual, se observa que una familia que recibía hasta un salario mínimo, es decir, 13.32% de la PEA, no alcanzaba a cubrir las necesidades de bienestar urbano ni de uno solo de sus integrantes.

Tomando en cuenta que el costo de manutención de una familia de cuatro integrantes en un entorno urbano era 12 372.5 pesos mensuales, 40.42% de los hogares que obtienen un ingreso de hasta cuatro salarios mínimos en

<sup>5</sup>Se toma en cuenta el salario mínimo vigente en agosto de 2019 de 176.72 pesos en los estados de la frontera norte de México y de 102.68 pesos en el resto del país, lo que representa 9.2 y 5.4 dólares por día, al tipo de cambio promedio del primer semestre del 2019 de 19.15 pesos por dólar (Comisión Nacional de Salarios Mínimos, 2019).

<sup>6</sup>El valor monetario de la canasta alimentaria define la línea de bienestar mínimo. Se describen los insumos para su cálculo, la adecuación del gasto en alimentos a consumo energético de los hogares, la construcción de la canasta a partir de la estructura de un grupo poblacional de referencia, su composición y adecuación nutricional, así como su valoración monetaria (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval], 2012).

CUADRO 5. *Estructura de la ocupación por nivel de ingresos*

	2005- 2012	2013- 2018	Diferencia	2005- 2012	2013- 2018	<i>Monto mensual en pesos al salario mínimo de 2019*</i>	
<i>Número de salarios</i>	<i>Millones de personas</i>			<i>Porcentajes</i>			
Total de ocupados	45.8	51.8	6	100	100	El resto del país	Frontera norte
Hasta uno	5.9	7.5	1.6	12.9	14.5	3 120.45	5 372.3
Más de uno y hasta dos	9.9	13.2	3.3	21.7	25.5	de 3 120.46 hasta 6 240.89	10 744.6
Más de dos y hasta tres	9.8	10.7	0.9	21.3	20.7	de 6 240.90 hasta 9 361.35	16 116.9
Más de tres y hasta cinco	7.9	7.2	-0.7	17.3	13.9	de 9 361.36 hasta 15 602.23	2 489.1
Más de cinco	4.5	3	-1.5	9.9	5.9	Más de 15 602.23	21 489.1
No recibe ingresos	3.9	3.6	-0.4	8.6	6.9		
No especificado	3.8	6.5	2.8	8.2	12.6		
Ocupado en el sector informal	12.7	14.2	1.5	27.7	27.4		

\*El salario mínimo en 2019 en la frontera norte es de 176.72 y en el resto del país es de 102.68 pesos.

FUENTE: elaboración propia a partir de datos obtenidos Banco de Información Económica (INEGI, 2018).

entidades distintas a la frontera, es decir, aproximadamente 12 481.78 pesos, con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (INEGI, 2017b), sólo alcanzaba a cubrir la línea de bienestar urbano tras el incremento del salario mínimo de 2019. Esta conclusión se refuerza con los datos del Coneval (2017), que muestran que 53.4 millones de personas —43.6% de la población— no alcanzan la línea de bienestar.

El factor crítico de este efecto sobre el ingreso es la contracción de la demanda agregada que restringe al mercado interno. Este escenario de deterioro salarial generalizado no está en vías de solución en el corto plazo, por lo que el país está condenado a mantener un mediocre crecimiento como el experimentado en las últimas tres décadas, a pesar de que México es una potencia exportadora.

## VII. CONCLUSIONES

El desempeño de la economía mexicana en los años de apertura tiene dos caras que parecen incompatibles: un proceso de integración regional que coloca a México entre las economías altamente globalizadas, a la vez que configura una sociedad profundamente desigual y hundida en un estancamiento económico interno que limita el crecimiento y el desarrollo.

La arquitectura institucional que adoptó México con el TLCAN se ha convertido en un laberinto difícil de resolver. El éxito exportador —IED, IC, flexibilización laboral, facilidades fiscales y ambientales— amplifica el número de limitantes que México tiene para su desarrollo. Éste funciona primariamente para sectores desligados del resto de la economía y agrega muy bajo valor para dinamizar el crecimiento y crear empleo para todos. El dilema es que se crean empleos, pero la apertura y las importaciones de bienes intermedios y finales también los eliminan, como lo muestra el modelo kaleckiano.

El canal de la inversión extranjera directa ha demostrado que limita su flujo a aquellos sectores ya consolidados, lo que circunscribe la capacidad de fomentar el tipo de desarrollo que el país requiere, mientras que los flujos de cartera constituyen limitantes para la política monetaria. Éstos son resultados que no contribuyen al simétrico funcionamiento del ciclo propuesto por Kalecki.

De igual manera, el decálogo del Consenso de Washington (Williamson, 2003), que los gobiernos mexicanos han practicado a cabalidad, no ha mejorado el nivel de ingresos fiscales, pero sí ha limitado la inversión estatal, con un estímulo negativo sobre el desempeño del ciclo económico, y no ha logrado frenar el crecimiento de la deuda pública. Se manifiestan así las debilidades de las políticas económicas instrumentadas para incrustar al país en una dinámica de globalización por medio de CGV. La solución no es evidente con las instituciones vigentes, por lo que se hace necesario un giro hacia un proyecto alternativo de nación, que requiere políticas que rompan con el laberinto impuesto por la apertura. Tal estrategia requiere un acoplamiento diferente a la economía de los Estados Unidos que vincule las cadenas de producción nacionales con las cadenas globales. Además, se necesitan políticas de empleo y de desarrollo que impulsen la región sur del país; una reforma fiscal que permita obtener recursos para tener un gasto público orientado a la

inversión productiva, la salud, la educación y la innovación, y restricciones al capital especulativo con miras a reorientar la política monetaria hacia la creación de empleo con el abandono de políticas asistencialistas. La nueva política debe tener como prioridad las necesidades nacionales sin olvidar la estabilidad, para lo cual se debe controlar el capital especulativo.

En estas condiciones de resultados incoherentes es decepcionante y preocupante la tendencia generalizada de propuestas para enfrentar la situación por medio del fortalecimiento de la apertura de la economía y de una mayor integración a la economía de los Estados Unidos, con la idea de fortalecer la participación en la globalización. Esta ruta ofrecida para resolver el laberinto que enfrentamos es avanzar más rápido en la misma dirección.

Se defiende la lógica del TLCAN como un ideario del libre comercio, cuando la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2013; OCDE, OMC y UNCTAD, 2013) asevera que 85% del comercio internacional fluye a través de las cadenas globales o regionales de valor, lo cual es comercio intrafirma, es decir, comercio que se rige por mecanismos ajenos a las fuerzas del mercado, pero internos a las necesidades de producción y circulación de las empresas transnacionales líderes. Asimismo, se defiende la libre movilidad de los capitales, ampliamente reconocida como el factor que hundió a la economía global en la Gran Recesión que le afecta desde 2007, sin perspectivas de solución a corto plazo, y la cual es responsable de la extrema volatilidad cambiaria que afecta a todos los países y que ha hecho del peso mexicano una moneda de especulación.

Ante el fracaso de la estrategia de desarrollo basado en la producción para la exportación, se debe crear y mantener un proceso de industrialización dinámico e incluyente a través de eslabonamientos productivos y de consumo que generen un aumento gradual del ingreso por la creación de empleos mejor remunerados, como fue la promesa del TLCAN.

El momento de confusión y de reflexión que ha traído el nacionalismo de Donald Trump aparece como la oportunidad para adoptar un cambio de estrategia que haga del mercado interno el motor de nuestra economía en una lógica de desarrollo sostenible e incluyente. Las fuerzas externas no deben seguir siendo el factor del que se depende para impulsar la demanda agregada que empuje el crecimiento de la economía mexicana. Estas fuerzas deben ser sólo un factor coadyuvante. No se trata de cerrar la economía ni limitar el comercio internacional, sino de hacer de éste un medio para el crecimiento y el desarrollo de México, y no un fin en sí mismo, como lo es

en la actualidad. No se trata pues de promover la autarquía, sino de hacer de la dinámica exportadora un coadyuvante de la dinámica interna y no un objetivo en sí misma.

Tal cambio en las prioridades de la política pública debió comenzar en la renegociación de los fundamentos esenciales del TLCAN. Las cláusulas de trato nacional al capital externo y de libre movilidad de capitales son ordenamientos que limitan las opciones para una política pública *ad hoc* a nuestras necesidades y restringen la capacidad de acción del Estado al colocar en condiciones de igualdad a economías que no lo están. Si éste fue un objetivo del tratado, hay que reconocer que no se logró; por el contrario, hoy más que ayer las diferencias en niveles de bienestar y en avances tecnológicos se han acentuado a tal magnitud que el bajo valor agregado nacional generado por los bienes que exportamos responde a las concesiones que el tratado otorga a los capitales extranjeros, de lo cual deriva la incapacidad de la economía mexicana para producir estos bienes. La consecuencia ha sido la pérdida de dinamismo experimentado por la proveeduría nacional con secuelas sobre el crecimiento del producto.

La crisis que inició en 2007 y que se expandió con la incertidumbre creada por la presidencia de Donald Trump ha demostrado la imposibilidad de permanecer en una estrategia de desarrollo totalmente supeditada a la producción para la exportación. Se requiere, entonces, una intervención estatal que solvente y haga frente a los efectos nocivos que la apertura comercial y financiera han impuesto sobre el desarrollo del mercado interno al evitar los encadenamientos entre el sector externo y la estructura productiva local, como se postula en la hipótesis de este trabajo. De continuar en esta dinámica, sólo se confirmará el hecho de que la estrategia de política económica para globalizar la economía únicamente sirvió para profundizar la heterogeneidad estructural que tanto se criticó del modelo de sustitución de importaciones.

Éste no es un cambio a realizar en el corto plazo con efectos positivos inmediatos, por el contrario, es una opción que requiere de un plan a largo plazo con un gran sentido de responsabilidad por parte de los servidores públicos para mejorar las condiciones de bienestar de la mayoría de los mexicanos. En el corto plazo los costos pueden ser altos para todos, cuando hoy sólo son para los menos favorecidos, pero en el largo plazo, una mayor demanda agregada nacional se traduce en mejores condiciones de bienestar y mayores ingresos para el Estado, con lo cual se podrán cubrir las deudas en las que se incurre hoy para alcanzar un futuro económico más incluyente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco de México (2017). Componentes de la inversión extranjera directa en México. Banco de México. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE131&locale=es>
- Banco de México (2018a). Activos internacionales, crédito interno y base monetaria. Banco de México. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF106&locale=es>
- Banco de México (2018b). Deuda neta total del sector público, saldo promedio y final. México: Banco de México. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=9&accion=consultarCuadro&idCuadro=CG7&locale=es>
- Banco Mundial (2018). Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial. Recuperado de: <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators#>
- Bureau of Labor Statistics (2017). Occupational employment statistics. Estados Unidos: Bureau of Labor Statistics. Recuperado de: <https://www.bls.gov/oes/2016/may/distribution.htm>
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos (2019). Tabla de salarios mínimos generales y profesionales por áreas geográficas 1992-2019. México: Gobierno de México. Recuperado de: <https://www.gob.mx/conasami/documentos/tabla-de-salarios-minimos-generales-y-profesionales-por-areas-geograficas>
- Coneval (2012). *Construcción de las líneas de bienestar*. México: Coneval.
- Coneval (2017). Medición de la pobreza. Coneval. Recuperado de: [http://coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/AE\\_pobreza\\_2014.aspx](http://coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/AE_pobreza_2014.aspx)
- Federal Reserve Bank (2018). The Federal Reserve System. Estados Unidos: Federal Reserve Bank. Recuperado de: <https://www.federalreserve.gov/releases/g13/g13note.htm>
- Guimarães Coelho, D., y Pérez Caldentey, E. (2018). Neo-Kaleckian models with financial cycles: A center-periphery framework. *PSL Quarterly Review*, 71(286), 309-326.
- Hirschman, A. (1968). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. En *Desarrollo*

- y América Latina. *Obstinación por la esperanza* (pp. 88-123). México: Fondo de Cultura Económica.
- INEGI (2013). Valor agregado de exportación de la manufactura global. Serie anual. Base 2013. México: INEGI. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/app/tmp/tabuladoscn/default.html?tema=VAEMG>
- INEGI (2017a). Banco de Información Económica. México: INEGI. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (2017b). Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH). México: INEGI. Recuperado de: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/encig/2015/>
- INEGI (2018). Banco de Información Económica. México: INEGI. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Kalecki, M. (1970). *Teoría de los ciclos económicos*. Caracas: Ariel.
- Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337-369.
- Mold, A., y Rozo, C. (2006). Liberalization, growth and welfare: The *maquilización* of the Mexican economy. En K. Sharma y O. Morrissey (eds.), *Trade, Growth and Inequality in the Era of Globalization* (pp. 231-255). Londres: Routledge.
- OCDE (2017). Estadísticas tributarias. OCDE. Recuperado de: <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
- OCDE, OMC y UNCTAD (2013). *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment. Development and Jobs*. San Petersburgo: OCDE/OMC/UNCTAD.
- OMC (2017). Perfiles comerciales. OMC. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/mexico\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/mexico_s.htm)
- ProMéxico (2016). *La industria automotriz mexicana*. México: ProMéxico.
- Rey, H. (2015). *Dilemma not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence* (NBER working paper 21162). Cambridge, Mass.: NBER. Recuperado de: <https://www.nber.org/papers/w21162>
- Rozo, C. A. (2017). *Capital especulativo y blindaje financiero en México*. México: Centro de Estudios Sociales y Divulgación Pública de la Cámara de Diputados de México/UAM-Xochimilco.
- Salinas de Gortari, C. (1992). Mensaje del presidente Carlos Salinas de Gortari con motivo de la culminación del TLC. México: Memoria Política

- de México. Recuperado de: <http://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/7CRumbo/1992-CSG-TLC.html>
- Secretaría de Economía (2017). Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. México: Secretaría de Economía. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/inversion-extranjera-directa/resource/078fbeca-bf62-4a03-ba27-90bd7de0c61a>
- Secretaría de Economía (2018). Información estadística de la inversión extranjera directa. México: Secretaría de Economía. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa/resource/0421b88a-b7e7-47bc-8852-15dc6a1dc0ae>
- SHCP (2017). Estadísticas oportunas de finanzas públicas. SHCP. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/estadisticas-oportunas-definanzas-publicas/resource/10c671be-b826-429f-b4af-4a55b01889ee>
- TLCAN (1992). *Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, del Canadá y de los Estados Unidos de América (1992)*. México, Ottawa y Washington: TLCAN.
- UNCTAD (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*. Ginebra: UNCTAD.
- Williamson, J. (2003). No hay consenso. Reseña sobre el consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar. *Finanzas y Desarrollo*, 40(3), 10-13.