



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Xochimilco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Maestría en Relaciones Internacionales

Características periféricas del ciclo económico mexicano: Un análisis sobre la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a los choques económicos globales de 1940-2015

Tesis para optar al grado de maestro en Relaciones Internacionales

Ignacio Adrián Pereyra Linares

Director de tesis: Dr. Carlos Antonio Rozo Bernal

Lector: Dr. José Armando Pineda Osnaya

Lector: Dr. Ricardo Marcos Buzo de la Peña

Ciudad de México, 30 de junio de 2016

Contenido

Introducción	5
Capítulo 1.- Herramientas teóricas.....	9
Capítulo 2.- El proceso de Industrialización dirigida por el Estado (IDE) un espacio para la política económica.	19
2.1.- La industrialización fácil, los ciclos de inflación y devaluación	23
2.2.- El desarrollo estabilizador.....	28
2.3.- Los desequilibrios endógenos y los choques externos.....	31
2.4.- Las falencias, rezagos y excesos del programa IDE.	35
2.5.- El maná que cae del cielo, una nueva turbulencia del ciclo económico nacional.....	39
2.6.- El tránsito y la apertura unilateral.	42
Capítulo 3.- El programa aperturista, un cambio de paradigma de crecimiento.	45
3.1.- El laberinto de la crisis de 1982 y la salida aperturista obligatoria.....	48
3.2.- La contra oferta, el TLCAN en Estados Unidos.	53
3.3.- La vulnerabilidad del sector productivo mexicano y su relación con las limitantes del comercio mundial.....	56
3.4.- Ingresos, Gastos y Deuda, aristas periféricas del ciclo económico nacional.	84
3.5.- Flujos de Inversión, ¿motores de crecimiento externo o factores de vulnerabilidad del ciclo económico?	95
3.6.-La ortodoxia dominante y la destrucción del mercado interno.	104
Conclusiones:	115
Escenarios:	118
Bibliografía	122

Resumen:

Las transformaciones del sistema económico global de mediados de los años setenta han tenido importantes repercusiones en las economías de las periferias, tras la crisis de la deuda de 1982. Para México el conjunto de reformas que se adoptaron con el fin de solucionar esta coyuntura histórica significaron la mutación del programa de crecimiento. En consecuencia se pueden observar dos grandes proyectos de desarrollo en la economía mexicana, que son antagónicos: la Industrialización Dirigida por el Estado (IDE) y el proyecto Neoliberal.

Ambos estadios de la economía nacional tienen dos determinantes: la evolución del sistema global en su conjunto y las respuestas de la economía mexicana a estas señales; Es decir el desempeño de la economía mexicana depende del conjunto de políticas que se llevan a cabo para enfrentar los procesos del sistema político económico global.

Por tanto, el papel que ocupa la economía mexicana en el sistema económico global determina el margen de acción que detentan sus gobiernos dentro del proceso de globalización, en este sentido la adopción del proyecto neoliberal ha modificado las condiciones en las que se enfrenta a las fluctuaciones del mercado mundial, incrementando la vulnerabilidad, que ya padecía la economía nacional, y que se ve reflejado en el estancamiento económico, salarial, el incremento del desempleo, de la pobreza y la desigualdad. Estas características determinan, en un círculo vicioso, la imposibilidad de estímulo del ciclo económico nacional como lo describen los treinta años de funcionamiento del proyecto neoliberal en México.

Summary:

The transformations of the global economic system in the mid-seventies have had a significant impact on the economies of the peripheries, following the debt crisis of 1982. For Mexico the set of reforms adopted in order to solve this historical juncture, meant the mutation in the growth program. Consequently we see two major development projects in the Mexican economy, which are antagonistic: Industrialization Directed by the State (IDE) and the Neoliberal project.

Both stages of the national economy, have two determinants: the evolution of the global system as a whole and the responses of the Mexican economy to these signals; that is to say the performance of the Mexican economy depends on the set of policies that are held to address the processes of global economic political system.

Therefore, the role that the Mexican economy in the global economic system, determines the freedom of action that have their governments in the process of globalization, in this regard the adoption of neoliberal project has changed the conditions under which faces the fluctuations in the world market, increasing the vulnerability, already suffering the economy Mexican, and that is reflected in the economic stagnation, of wage, rising unemployment, of poverty and of inequality. These characteristics determined, in a vicious circle, the impossibility of stimulating national economic cycle as described on thirty years of the neoliberal project in Mexico.

Introducción

Si bien es cierto que el proceso de interdependencia que protagoniza las relaciones entre México y Estados Unidos es más vetusto que la segunda globalización o incluso que el proceso de Industrialización Dirigida por el Estado (IDE), también es cierto que la apertura comercial de inicios de los años ochenta aceleró la vulnerabilidad del ciclo económico mexicano.

Esto es resultado de un largo proceso de apertura comercial y financiera en México, tras la crisis de los años ochenta, que impuso contradicciones en una economía que experimentaba el fin de un programa de desarrollo que se fundamentó en la activa participación del Estado. La economía mexicana pasó de ser una economía con un intervencionismo estatal protagonista, a una economía, donde las posturas pro-mercado se convirtieron en dogma gubernamental.

La figura 1 ilustra la interdependencia de los fenómenos nacionales e internacionales y nos ayuda a observar el tránsito de la economía mexicana dentro del contexto internacional, en el cual Estados Unidos cobró una importancia de primer orden al convertirse en el hegemón mundial. Esta transición marca un nuevo orden global y el cambio de las instituciones que lo regulan. En este contexto México peregrina de un programa de desarrollo, conocido en la literatura como industrialización dirigida por el estado (IDE), a otro, que tiene como característica principal la eliminación de barreras para el tránsito de mercancías y capitales.

Esta figura está dividida en tres renglones (horizontales) que denotan las diferentes etapas de generalidad: mundiales, nacionales e internas. El primer renglón presenta las etapas mundiales como las percibe Maddison¹. En este renglón podemos diferenciar 3 etapas la primera denominada de conflicto y autarquía, que se caracteriza por el fin de la primera globalización, los eventos beligerantes, primera y segunda guerras mundiales, así como la crisis de 1929-1933.

¹ En este cuadro hemos retomado los conceptos ocupados por Maddison (2002).

Figura1: Etapas de desempeño económico 1

<i>Etapas /Periodos</i>	<i>1914-1950</i>	<i>1950-1973</i>	<i>1974-2015</i>	
<i>Mundiales</i>	<i>Conflicto y Semi-Autarquía(1914-1950)</i>	<i>Época dorada del Capitalismo (1950-1973)</i>	<i>Estancamiento e Inflación (1974-2015)</i>	
<i>Nacionales</i>	<i>Industrialización Dirigida por el Estado (IDE) (1930-1973)</i>		<i>Tránsito (1973-1982)</i>	<i>Apertura (1976-2015)</i>
<i>Internas</i>	<i>Ciclos de inflación y devaluación (1930-1960)</i>	<i>Desarrollo Estabilizador (1960-1973)</i>	<i>Apertura Unilateral (1976-1986)</i>	<i>Apertura Institucional (1986-2015)</i>

La segunda etapa se conoce como la época dorada del capitalismo y se caracteriza como un proceso de crecimiento sostenido y estable, y por último la tercera, estancamiento e inflación, lleva en su título sus principales características.

De manera paralela a la primera etapa, es decir de manera vertical, podemos observar que durante el primer periodo se inició el llamado proceso IDE en México, el cual evolucionó casi durante cuarenta años, en los cuales podemos diferenciar de nuevo dos etapas, expuestas en el último renglón, donde se denota una primera fase del proceso IDE que se conoce en la literatura como la industrialización fácil, en la que se sustituyeron importaciones de bienes de consumo no duradero por bienes de producción nacional, y se caracterizó por ser un periodo con ciclos de inflación y devaluación.

El segundo lapso del programa IDE (1960-1973) se encuentra durante la época dorada del capitalismo. Este período vio consumar el proceso de industrialización fácil y pensar que se habían superado los ciclos de inflación y devaluación, lo que permitió transitar en el programa de desarrollo, a la industrialización difícil, en el que se buscaba sustituir la importación de bienes de consumo duradero y bienes de capital. Este proceso en México se conoció como el periodo del “desarrollo estabilizador”.

La década de los cincuenta representa el proceso de auge más vertiginoso que el programa capitalista ha experimentado, sin embargo este proceso fue muy corto ya que para la siguiente década el mismo hegemón sufría por problemas deficitarios, derivados de la recuperación e incremento de la productividad de Europa y Japón, como de inflación, resultado de la sobreimpresión de moneda norteamericana para saldar sus déficits comerciales, como para financiar las guerras. La crisis derivada del incremento de los precios del petróleo de 1973 es la frontera más clara entre estos dos espacios históricos.

El proceso de estancamiento con inflación, tercer periodo de las etapas mundiales, comienza en los años setenta, y tiene una nueva transformación de instituciones monetarias globales, como es el caso del cierre de la ventanilla oro y la transición hacia tipos de cambio flexibles. Estas modificaciones unilaterales de Estados Unidos constituyeron una de las principales causas de la nueva globalización, transformando los flujos de capitales globales en vertiginosas mareas y a las políticas monetarias en herramientas de atracción, que tienen como nuevo fin cautivar a la inversión extranjera y a los capitales financieros.

Cada uno de estos procesos de transición han tenido diferentes resultados a lo largo del orbe, para México las primeras etapas, Conflicto y autarquía y la Época dorada del capitalismo, representaron la posibilidad de mantener al Estado como un agente principal de la actividad económica, sin embargo el fin de la segunda etapa y el inicio del estancamiento tuvo repercusiones trascendentales en este país, el cual apostó por la adopción de un nuevo programa, que tenía a su promotor más importante en el gobierno norteamericano, y a sus principales características en el libre tránsito de mercancías y capitales y por supuesto la reducción de la regulación estatal.

Sin embargo los últimos treinta y cuatro años de evolución de este programa (1982-2016), no arrojan resultados halagüeños, sino que por el contrario, estos últimos años describen un proceso de estancamiento económico, incremento del desempleo, de la pobreza y de la desigualdad. Es decir el cambio de paradigma de crecimiento, resultado de los choques internacionales coyunturales de los años ochenta, no ha recuperado la senda de crecimiento que existía antes de su puesta en marcha.

Por lo tanto podemos concluir que los procesos del ciclo económico nacional no son de ninguna manera independientes a los acontecimientos de carácter global y no solo

responden a variables endógenas, por lo que podemos afirmar que tanto el proceso IDE como la apertura comercial tienen determinantes externos que modifican su reproducción y orientación de crecimiento.

El dilema es que el proceso de apertura comercial y financiera, consecuencia de la dinámica de globalización, les ha dejado un espacio más estrecho a los gobiernos nacionales para llevar a cabo políticas que les permitan estimular el ciclo económico nacional. Es por esta razón que esta investigación pretende contrastar la siguiente hipótesis: El proceso de apertura comercial que se aceleró desde principios de los años ochenta, ha incrementado la dependencia del ciclo económico mexicano a la economía global, haciéndolo más vulnerable frente a los choques económicos externos, como cambios en la política económica norteamericana o turbulencias comerciales o financieras de la economía mundial, debido a que el proceso de apertura impide la construcción de encadenamientos productivos nacionales que permitan eslabonar los sectores no exportadores de la economía nacional a los sectores exportadores.

Para llevar a cabo esta tarea se ha dividido este trabajo en cuatro apartados, en el primero se expone las herramientas teóricas utilizadas para explicar las características de los ciclos económicos nacionales, el segundo apartado se dedicará a estudiar mediante los lentes teóricos expuestos en el capítulo uno, el programa de desarrollo conocido como IDE mientras, el siguiente capítulo describirá, analizará y contrastará el programa de apertura que está en vigor desde principios de los años ochenta, y por último, la cuarta sección expondrá las conclusiones a los que se han llegado.

Capítulo 1.- Herramientas teóricas

Este primer apartado expone las características teóricas sobre las que examinaremos la economía mexicana, teniendo en cuenta la importancia de las limitaciones que padece la economía nacional, tales como la carencia de un sector industrial consolidado, y las restricciones que representa, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Estas características de la economía nacional no son obra de la casualidad, son particularidades de una economía periférica, como se menciona en el instrumental teórico de las escuelas desarrollista y estructuralista cepalinas. Es decir la economía mexicana participa en la economía internacional como un país periférico frente a los ajetreos de la economía global, y como tal padece de vulnerabilidades frente un país central como lo es Estados Unidos.

Para explicar las relaciones económico- políticas de México con Estados Unidos, se hace uso de las categorías de la teoría Cepalista que recuperó los conceptos de centro y periferia, que exponen las interacciones entre las metrópolis y sus satélites.

“El uso del concepto centro-periferia no es privativo del enfoque cepalino. Constituye un elemento central de la teoría de la economía mundo desarrollada por Braudel y continuada por I. Wallerstein. Un análisis en términos de centro-periferia existe también en la teoría del imperialismo de finales del siglo XIX y comienzo del XX. Desconozco si Prebisch fue influido por ambas corrientes, pero en todo caso la originalidad de su aporte consistió en construir una teoría del subdesarrollo sobre bases nuevas, a partir del uso de dicho concepto”. (Guillen, 2004)

Desde la caracterización que hizo Prebisch (1948) se ha hecho énfasis en rasgos distintivos que aparecen en las economías periféricas, la heterogeneidad estructural es tal vez el más distintivo, ya que denota, una dualidad del sistema productivo nacional (SPN)².

²Un *sistema productivo nacional* (SPN) es el espacio económico – es decir, un conjunto articulado y coherente de procesos de producción – donde se genera un excedente económico, susceptible de utilizarse para la reproducción ampliada del capital (De Bernis, 1985). En el seno de cada sistema productivo existen un conjunto de normas y reglas tecnológicas, monetarias y de precios, por lo que no está desprovisto de sentido, como afirma Perroux, (1954, p. 372) “hablar de estructuras nacionales de precios y de estructuras nacionales de diversas magnitudes globales como consumo, amortización, e inversión neta”.

El SPN no se limita al espacio geográfico de la nación, sino que se proyecta hacia fuera a otros espacios geográficos incluyendo la periferia del sistema capitalista. Los espacios económicos no coinciden con los

En países periféricos esta heterogeneidad se denota en que su SPN, se encuentra dividido en dos grandes grupos de sectores que no están interconectados entre ellos, uno, el sector exportador- moderno vinculado a agentes externos, y dos, un sector atrasado o de subsistencia que es endógeno al sistema económico nacional.

Las particularidades de los países periféricos se pueden dividir por sus singularidades estructurales, sus sistemas de producción y tras la segunda globalización por el lugar que ocupan en los encadenamientos productivos globales. Es decir las economías periféricas están caracterizadas por falencias estructurales, como las mencionadas arriba, que no les permiten obtener todos los beneficios, ni de la explotación de sus recursos naturales, ni de la fuerza de trabajo contratada para el proceso de producción.

Por otro lado con la construcción de encadenamientos productivos globales, algunas periferias han logrado enlazarse en eslabones de diferentes niveles de valor agregado, siendo funcionales para el sistema en su conjunto e incluso para ellos.

En este sentido la teoría de centro periferia permite explicar de manera clara cuales son las limitantes de las teorías económicas sobre el ciclo económico, en su explicación sobre la evolución de este fenómeno en un país periférico.

El esquema teórico que se usa, se fundamenta en el aparato lógico que Kalecki (1970) nos presenta en su estudio sobre los ciclos económicos. El modelo kaleckiano como todos los modelos en general considera supuestos que admiten hacer alguna simplificación de la realidad, permitiendo describir su funcionamiento en condiciones particulares.

Estos supuestos deben ser levantados en el transcurso de la exposición y comprobación de la teoría para conformar un cuerpo general que permita explicar la realidad que en principio solo se describía. Para Kalecki estos supuestos son: una economía cerrada, un periodo de producción de los bienes de capital (ϑ) que es el mismo para todos los tipos de inversión, además de hacer abstracción del ahorro de los trabajadores, con lo cual podemos percibir que el autor hace distinción entre clases sociales, capitalistas y trabajadores, una semejanza

espacios políticos territoriales. Los países de la periferia constituyen *sistemas productivos dominados*, es decir espacios desarticulados, que son una prolongación de los *sistemas productivos dominantes* de los centros del sistema capitalista. En muchos sentidos, las periferias se constituyeron sin poseer un sistema productivo propio. (Guillen, 2015)

con la teoría económica clásica y por lo tanto una divergencia importante con la teoría neoclásica dominante.

Esta distinción que hace Kalecki entre capitalistas y trabajadores nos permite evidenciar un proceso que está presente en la toma de decisiones de inversión, producción y distribución, y es que las decisiones no se toman de manera homogénea por los habitantes de una nación, sino que hay algunos que no tienen la capacidad³ en este caso económica o política de tomar la decisión de inversión o de política, debido a que no son parte de la élite, por lo que Kalecki plantea que estas medidas de inversión están fundamentalmente alimentadas por las decisiones de los capitalistas de invertir sus ingresos en la producción de nuevos bienes que tengan la cualidad de reproducir su capital invertido. Esta expresión de la asimetría de la sociedad se entiende mejor en el pensamiento de Furtado:

“El desarrollo económico, que es fundamentalmente un proceso de incorporación y propagación de nuevas técnicas, entraña modificaciones de tipo estructural, tanto en el sistema de producción como en la distribución del ingreso. La forma en que estas modificaciones se hacen efectivas depende, en buena medida, del grado de flexibilidad del marco institucional dentro del cual opera la economía, grado de flexibilidad al cual no es ajena la mayor o menor aptitud de las clases dirigentes para superar las limitaciones naturales de su horizonte ideológico(1964: 65)”. (Guillen, 2015)

La idea del modelo Kaleckiano descansa en las expectativas que tiene los capitalistas sobre los beneficios que le reportará el gasto de sus ingresos, lo que queremos decir es que los inversores fundamentan sus incentivos de inversión en función de los ingresos que les genera adelantar una cantidad de dinero destinada en la producción de algún bien o brindar un servicio.

Los ingresos que pretenden obtener los capitalistas (empresarios) los denota como beneficios reales brutos y son iguales a la sumatoria del consumo capitalista y su ahorro.

³ Con la capacidad que tiene una parte de los agentes nos referimos a que existen diferencias de propiedad entre las clases sociales, y como resultado de esta heterogeneidad, los únicos que toman decisiones de inversión son aquellos que gozan de la propiedad sobre los medios de producción o el Estado que como notara en la lectura no siempre es un actor intervencionista en los mercados.

Este último es el que se destina a la acumulación de bienes de inversión por lo que se le denominará (A) acumulación bruta.

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

Dónde:

p es igual a los beneficios brutos.

C es el consumo de los capitalistas.

El consumo (al igual que en Keynes) tiene una parte autónoma (βo) y otra que depende de los beneficios brutos (λ) es decir:

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

Sustituyendo (2) en (1) obtenemos (3).

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

De la cual se deriva (4)

$$p = \frac{\beta o + A}{1 - \lambda} \quad (4)$$

La ecuación 4, muy parecida al multiplicador keynesiano, expresa los beneficios brutos que dependen del consumo autónomo y de la acumulación de manera positiva, además en el denominador podemos distinguir el consumo determinado por los beneficios esperados que también influye de manera positiva a los beneficios brutos. En los modelos Kaleckianos los capitalistas ganan todo lo que gastan, mientras que los trabajadores gastan todo lo que ganan, por lo tanto los primeros tienen en sus manos la capacidad de incrementar sus beneficios mediante la inversión, el consumo y la acumulación.

Otra observación fundamental del modelo Kaleckiano es la distinción de los tiempos de actividad inversora en tres fracciones. La primera es la demanda de inversión, es decir todos los tipos de pedidos de bienes de inversión destinados a la reproducción y expansión del equipo de capital, el cual se denotará como (I), la segunda, la producción de bienes de inversión (A) que se trata de la acumulación bruta, y la tercera (D) que representa la entrega de bienes de equipo acabados por unidad de tiempo.

“la relación entre I y D es muy sencilla: las entregas D realizadas en el momento t son iguales a los pedidos de bienes de inversión I que se hicieron en el momento t- ϑ . Consecuentemente la curva D será igual a la curva I retrasada por un periodo temporal igual a ϑ ...” (Kalecki, 1970, pág. 23)

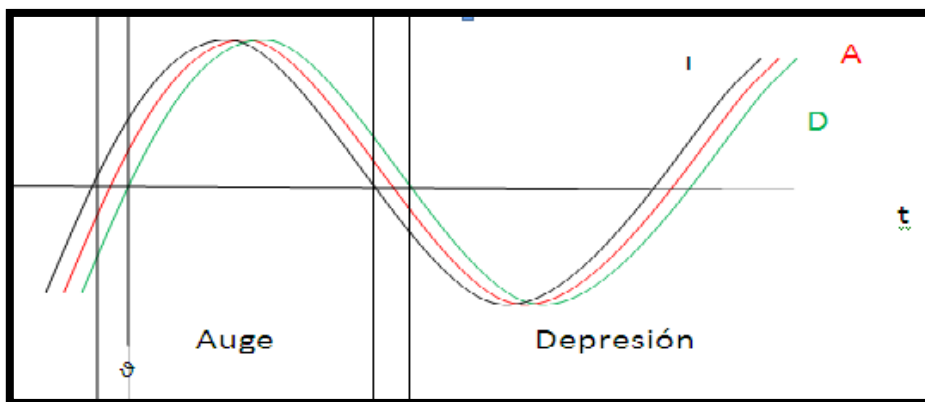
Los determinantes del auge del ciclo económico son una función de los beneficios esperados que a su vez están determinados por la relación entre dichos beneficios y sus incentivos de inversión en capital fijo ($\frac{p}{k}$). De esta manera la teoría que explica Kalecki tiene como punto de inflexión la diferencia de tiempo ϑ entre los pedidos de bienes de inversión, su producción y su acumulación.

El proceso de recuperación es aquél donde $I > A > D$, es el proceso mediante el cual se activan los encadenamientos de la industria que solicitan mano de obra para la producción de dichos bienes, esta demanda de mano de obra, activa nuevos agentes económicos que demandarán bienes de consumo, que revitalizan el auge de la actividad económica. El punto de recesión es el contrario, donde $D > A > I$, como lo denota Robinson:

“La aceleración del ritmo de inversión real no puede durar indefinidamente. Cuando el ritmo de inversión deja de crecer el nivel de beneficios corrientes deja de aumentar. Pero el volumen de capacidad productiva que compite para vender sigue creciendo de modo continuo. Por esta razón, el tipo de beneficios empieza a decrecer con lo que el auge llega a su fin. La prosperidad no puede durar por siempre. <<La tragedia de la inversión es que provoca la crisis precisamente porque es útil>>” (Kalecki, 1970)

Por lo que los pedidos de bienes de inversión han sido superados por las entregas de los mismos y existe un acervo de dichos bienes, este fenómeno genera la depresión de los incentivos de inversión, y por lo tanto la recesión del ciclo, este estadio se encuentra en tránsito hacia la depresión, punto en el que se encuentran de nuevo iguales I, A y D y en el que reaparecen los incentivos de inversión. Las etapas del ciclo económico pueden ser observadas en el esquema 1.

Esquema 1



El esquema uno hace evidente los patrones de comportamiento de los capitalistas como agentes que buscan obtener los máximos beneficios, es decir el proceso de recuperación está enmarcado bajo la premisa de aumentar las ganancias, y por lo tanto la acumulación de bienes de capital fijo, que les permitan expandir su potencial de producción, estos incentivos se enmarcan en la curva (I) y se verán frustrados cuando la producción de dichos bienes (D) desplazada en un tiempo \mathcal{S} , se igualen a la acumulación (A), es decir los incentivos de inversión desaparecen, por que desaparecen las expectativas de mayores beneficios.

Hasta ahora el tránsito por la teoría del ciclo económico, nos ha permitido distinguir posturas muy claras. La primera expresa la importancia de resaltar una sociedad dividida en clases sociales, un punto acorde con la teoría de centro periferia, esta discriminación de grupos dominantes y dominados por la capacidad de decisión que tienen unos y otros permite explicar, como los proyectos nacionales de crecimiento y desarrollo, no tienen por qué coincidir, con los intereses de la mayoría de la población.

Es decir la fracción dominante de la burguesía, élite y/o empresariado tiende a ocupar el rol primordial en la administración de la economía nacional, y por lo tanto la posibilidad de influir en las características del ciclo económico.

Una segunda característica que ha dejado claro hasta aquí la exposición de la teoría del ciclo, es la capacidad que tiene los capitalistas (empresarios) de obtener beneficios

mediante su gasto, es decir todo aquel capital que adelantan con el fin de obtener beneficios se ve recompensado en las fases de recuperación y auge del ciclo económico.

Un tercer punto, es el espacio de acción de la inversión para manipular el ciclo económico. Como lo demuestra Kalecki este punto de inflexión es la inversión en capital fijo, lo cual representa un nuevo acercamiento con la teoría de centro y periferia, ya que uno de los puntos que denota esta teoría, es la necesidad de industrialización que requieren las periferias para superar sus falencias estructurales.

Las falencias de las que habla la teoría de centro periferia denotan la heterogeneidad estructural, que padecen las economías periféricas, es decir países como México, cuentan con un sector moderno que está destinado a la exportación, y por lo tanto vinculado con el sector externo, por otro lado existe un grupo de sectores que no son modernos y en la teoría se les llama incluso atrasados o arcaicos, los cuales se destinan a la subsistencia del mercado interno.

Este punto es una diferencia importante con la teoría kaleckiana que nunca hace hincapié en las particularidades de las economías periféricas. Aunque debemos dejar claro que Kalecki generaliza el funcionamiento del ciclo y nunca tiene como fin abordar un caso particular como el que se trata aquí.

Otro punto a resaltar es uno de los supuestos que hace Kalecki sobre una economía cerrada, es decir nosotros no podemos abordar la idea de centros y periferias si hablamos de un esquema en el que la economía de un país no interactúa con otro.

Sin embargo este supuesto es levantado por el mismo Kalecki explicando cómo es que afecta la actividad comercial al ciclo económico, haciendo un análisis sobre las características de las exportaciones de comercio exterior y lo que él llama las exportaciones internas.

Las primeras exportaciones que expone Kalecki son las ventas de productos nacionales a mercados extranjeros, mientras las segundas están vinculadas con las propias necesidades de producción para dichas exportaciones.

Ambas variables son determinantes del auge económico, ya que representan un incremento en los ingresos de los capitalistas, ya sean nacionales o extranjeros, ya que las

exportaciones son una fuente importante de ingresos, sin importar el tipo de país del que se trate.

Tanto países periféricos como centrales obtienen beneficios de su participación en el comercio internacional, sin embargo pueden existir particularidades, ya sea de los países, del tipo de bien que exportan, del grado de tecnología o de su organización, que ponen a algunos países en posiciones ventajosas.

“Se dice con frecuencia que uno de los remedios contra la depresión es la captura de nuevos mercados extranjeros, pero lo que no se suele añadir es que en este contexto lo esencial es el incremento del excedente de exportaciones en términos absolutos” (Kalecki, 1970, pág. 41)

Es decir a pesar que el comercio internacional siempre representa una fuente de ingresos, solo será beneficioso cuando el total de exportaciones sea mayor, que el total de las importaciones, tomando en cuenta el saldo de la balanza comercial y las necesidades de importación para las próximas exportaciones.

En concreto, el comercio internacional puede servir como un motor de crecimiento, siempre que este sea superavitario, en caso contrario el comercio se convierte en una fuga de recursos y por lo tanto en una causa de dependencia hacia el exterior.

Los beneficios esperados son las causas de los incentivos de inversión, y son una función del consumo capitalista y la acumulación de bienes de inversión, y es por esta razón que una vez modificado el supuesto de una economía cerrada, debemos agregar en estos determinantes la balanza de comercio exterior, dentro de las causas del incremento de dichos beneficios.

Esto solo ocurrirá cuando las exportaciones absolutas, es decir aquellas que pueden pagar el monto de las importaciones que se necesitan para la reproducción y expansión del sistema son positivas, ya que esto constituye el excedente que irá a parar a los beneficios esperados por los capitalistas.

$$e = s + i \quad (5)$$

Donde (e) e (i) son el incremento de las exportaciones y de las importaciones respectivamente, y (s) el saldo de la balanza comercial.

Como se puede ver en la ecuación 5, las exportaciones deben cubrir tanto el incremento de las importaciones debido al incremento de la expansión económica nacional y el saldo de la balanza comercial.

Si el monto del lado derecho de la ecuación 5 es mayor que el incremento de las exportaciones, el efecto será una dependencia al mercado externo, debido a que para llevar a cabo tal monto de exportaciones, mayor al del año anterior, se han tenido que importar insumos que sumados al saldo de la balanza comercial superan el excedente de exportación, esto tiene como consecuencia que se debiliten los sectores nacionales no exportadores, vía la falta de demanda de arrastre del sector exportador dependiente.

El concepto de exportaciones internas tiene una doble causa. Una es la que Kalecki denota como el endeudamiento en el que el estado incurre para estimular la expansión del ciclo, por lo tanto puede funcionar como un estímulo de los incentivos de inversión, y la otra es la generación de dependencia de insumos que necesita una economía periférica para poder exportar.

“...por consiguiente, la fórmula de los beneficios debe ser modificada: además del consumo de los capitalistas, la inversión y la balanza comercial, debe incluir también las <<exportaciones internas>>, que son iguales al incremento del endeudamiento del gobierno con los capitalistas. Las <<exportaciones internas>> estimulan el auge igual que el excedente del comercio exterior.” (Kalecki, 1970, págs. 46-47)

Las exportaciones internas pueden ser un elemento útil para estimular el auge del ciclo, mediante un acto autárquico del país deudor, sin embargo necesariamente un incremento de la deuda nacional arrastra consigo un incremento de las importaciones y por lo tanto un desequilibrio del saldo comercial.

$$i = -s \quad (6)$$

Donde el incremento de las importaciones (i) es una función negativa del saldo de la balanza comercial (-s).

La ecuación 6 denota la causalidad negativa de un incremento de las importaciones derivada de una expansión de la economía nacional estimulada por un incremento de las exportaciones internas, es decir ambas variables tanto las importaciones, como las exportaciones internas, deben ser menores que las exportaciones absolutas, para lograr el incremento de los beneficios esperados.

Este punto es totalmente relevante para nuestro análisis de la economía mexicana, bajo la perspectiva de una economía periférica, ya que como se denota en Kalecki en caso de que las exportaciones totales o absolutas no superen nuestras importaciones más el saldo de la balanza comercial lo único que estamos haciendo es generando una vulnerabilidad por la dependencia del sector exportador nacional a los insumos de importación.

La teoría del ciclo económico kaleckiana vigente para la actualidad, ya que puede expresar los efectos que generan las interacciones de las naciones con diferentes densidades de arbitraje estatal en el mercado global, es decir contiene una dosis de realidad mucho más acorde, que la teoría económica dominante.

En este sentido la teoría de Kalecki puede explicar el proceso de transformación de la producción mundial, debido a que los encadenamientos productivos se han dislocado de sus identidades nacionales y se han internacionalizado incrementando su interdependencia.

Este nuevo escenario no viene contenido en la teoría de Kalecki de manera explícita, sin embargo se puede entender que el sistema propuesto plantea un escenario general en el cual las imperfecciones locales de las economías, representan un caso particular.

Este caso particular es el de México en el cual podemos diferenciar dos etapas claras del proyecto de crecimiento, la primera llamada IDE, periodo en cual los esfuerzos se encaminaron a la creación de una industria pujante que permitiera al país periférico superar su vulnerabilidad frente a los precios de los bienes primarios, con este fin la industrialización se encaminó a sustituir algunas importaciones, de ahí el nombre más conocido del proyecto de crecimiento como: industrialización por sustitución de importaciones (ISI), encaminadas al mercado interno.

La segunda etapa resulta de la mayor crisis que América Latina ha sufrido como subcontinente, la llamada crisis de la deuda o década perdida, que marcó el fin del modelo

anterior y la puesta en marcha de un proyecto neo conservador que tenía como premisa fundamental el dogma del mercado.

“...es un hecho que la crisis de la deuda externa de 1982 marca para nuestros países el fin del modelo de sustitución de importaciones (MSI) y el tránsito hacia un nuevo modelo neoliberal (MN) de economía abierta liderado por las exportaciones.” (Guillen, 2004, pág. 1)

La puesta en marcha del modelo neoliberal, 1982, tiene como principal instrumento de crecimiento, una política de promoción de exportaciones, que genere derrames económicos (spillovers), hacia otros sectores de la economía nacional, aunada a una política monetaria y fiscal que garantice la estabilidad y certidumbre.

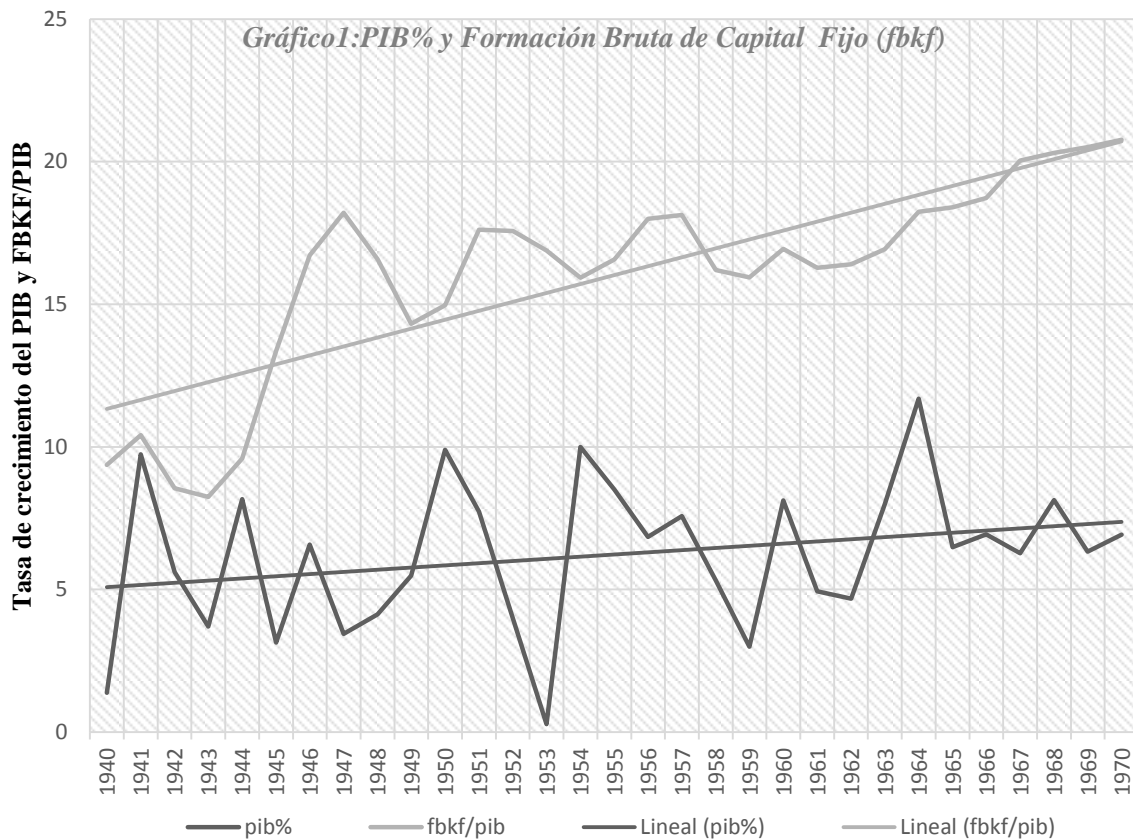
Es evidente que ambos procesos son antagónicos por lo que describiremos cada uno de ellos en los capítulos subsecuentes, poniéndonos como meta una contrastación del aparato categórico Kaleckiano y de la conceptualización de la teoría Cepalista de centro -periferia.

Capítulo 2.- El proceso de Industrialización dirigida por el Estado (IDE) un espacio para la política económica.

Las características cíclicas de la economía mexicana, serán abordadas en dos grandes bloques. El primero es la época denominada como industrialización dirigida por el estado (IDE), que tiene como característica principal, el rol que jugó el estado mexicano en la conformación de una industria nacional que permitiera superar los problemas que traía el deterioro de los términos de intercambio.

En este sentido podemos hablar de lo útil que es para este estadio la teoría Kaleckiana de los ciclos económicos ya que nos permite mirar, como el incremento del producto interno bruto (PIB), respondía a los estímulos de inversión que venían del mismo Estado, es decir la economía mexicana crecía en la formación bruta de capital fijo (FBKF) que constituía la nueva industria orientada al mercado nacional.

El gráfico 1, permite exponer evidencia de este fenómeno, ya que se puede observar que ambas variables la FBKF, y la tasa de crecimiento del producto interno bruto presentan una tendencia creciente. De igual manera ilustra que la pendiente de la FBKF es mayor; Es decir fue más rápido su crecimiento que el del producto durante el periodo de 1940 a 1970.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en : México en cifras, Nacional Financiera 1990 paginas 120-121

La formación bruta de capital fijo es la inversión en bienes de capital de la que habla Kalecki en su teoría, y constituye el principal determinante del crecimiento, es por esta razón que podemos decir que durante este periodo de industrialización la economía mexicana estuvo constantemente estimulada por la inversión.

El programa IDE comprende un periodo bastante amplio en el que podemos diferenciar dos principales etapas, la primera desde mediados de los años treinta hasta finales de los años cincuenta. Durante esta etapa se logró la llamada industrialización fácil que consistió en la producción nacional de bienes de consumo no duradero, para el propio mercado nacional, la segunda etapa de principios de los sesenta hasta la crisis de los precios del petróleo buscó la segunda fase de industrialización. Esta nueva fase tenía como meta la sustitución de bienes de consumo duradero y la producción de bienes de capital nacionales,

además de poder superar los ciclos de inflación y devaluación que se vivieron en años anteriores.

El programa de desarrollo fundamentado en la sustitución de importaciones⁴ está enmarcada en su primera fase en un escenario global en el cual las principales potencias se encontraban en disputa durante las dos guerras mundiales, estos acontecimientos le permitieron a los países de las periferias poder mirar hacia dentro y buscar una alternativa de desarrollo propulsada por un nuevo motor de crecimiento que no fueran las exportaciones de bienes primarios.

“La segunda Guerra Mundial proporcionó otro gran impulso al intervencionismo en el comercio exterior y a la industrialización. La interrupción del abastecimiento de algunos productos en los mercados internacionales, como resultado de los racionamientos y escasez típicos de la guerra, generó una nueva caída en el quantum de importaciones y sirvió como justificación para la promoción de un nuevo conjunto de actividades manufactureras en los países donde el proceso de industrialización se había arraigado. A su vez, la búsqueda de cómo garantizar el apoyo latinoamericano a los países aliados durante el conflicto llevó a los Estados Unidos a celebrar acuerdos con muchas economías latinoamericanas para fortalecer los inventarios de materias primas estratégicas...”
(Bértola & Ocampo , 2013)

La segunda etapa, a finales de los años cincuenta, se encuentra en el marco de los años dorados del capitalismo, durante este estadio podemos encontrar tasas de crecimiento del producto en promedio de 6.3%, estadísticas mucho mayores que los promedios de 2.3% que arrojan los años de la apertura comercial.

La economía mexicana durante treinta años se transformó de una economía agrícola, en una economía productora de manufacturas. El proceso de transición estructural reajustó los desequilibrios, este fenómeno se puede observar en el incremento de los sectores manufacturero y servicios, con respecto a su participación en el PIB. El programa de crecimiento favoreció una relación entre sectores internos de la economía y gracias al

⁴ Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), es el nombre más común con el que se conoce, a lo que en este texto llamamos industrialización dirigida por el estado (IDE)

financiamiento que el sector agrícola proporcionó, estos desequilibrios lejos de ser nocivos para la economía fomentaron una especie de motor interno que se alimentaba entre sí.

Para describir esta evolución podemos observar el cuadro 1, en el cual, encontramos la transformación del sector agrícola, que pasó de representar el 19.13% respecto al PIB en el sexenio de Manuel Ávila Camacho a solo el 13.13% para el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz. Este punto es trascendental, ya que este sector, desde antes del programa IDE ocupaba la principal fuerza exportadora y por lo tanto la principal fuente de divisas. Al contrario el sector manufacturero pasó de representar solo el 15.79% del producto al 21.5%, un incremento importante de la industria nacional.

Al mismo tiempo el PIB pasó de crecer a una tasa de 5.89% en tiempos de Miguel Alemán a una envidiable tasa promedio de 7.54% en el sexenio que va de 1964 a 1970. Por lo que podemos concluir que existen evidencias de una relación positiva entre el crecimiento del sector manufacturero y el crecimiento del PIB.

Estos datos además evidencian la relación entre los sectores manufacturero y agrícola, ya que el sector agrícola funcionaba como la principal fuente de financiamiento para la industrialización de la economía mexicana. A esto es a lo que nos referimos cuando hablamos de desequilibrios virtuosos, que implicaron la capacidad que tuvo el estado de orientar la inversión con la premisa de financiar la fase expansiva del ciclo económico.

Cuadro 1: PIB%, Proporción por sector con respecto del PIB y tasa de crecimiento de la Formación Bruta de capital Fijo						
Sexenio	PIB%	FBKF%	Agrícola/PIB	Minería/PIB	Manu/PIB	Servicios/PIB
<i>1940-1946</i>	<i>5.47</i>	<i>20.29</i>	<i>19.13</i>	<i>5.37</i>	<i>15.79</i>	<i>21.03</i>
<i>1946-1952</i>	<i>5.89</i>	<i>11.04</i>	<i>18.30</i>	<i>4.93</i>	<i>16.83</i>	<i>19.84</i>
<i>1952-1958</i>	<i>6.07</i>	<i>5.03</i>	<i>17.69</i>	<i>4.81</i>	<i>17.77</i>	<i>19.98</i>
<i>1958-1964</i>	<i>6.53</i>	<i>6.93</i>	<i>15.69</i>	<i>4.96</i>	<i>19.35</i>	<i>21.11</i>
<i>1964-1970</i>	<i>7.54</i>	<i>10.79</i>	<i>13.03</i>	<i>4.74</i>	<i>21.50</i>	<i>20.48</i>
PROMEDIO	6.30	10.82	16.77	4.96	18.25	20.49

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenido en : La economía mexicana en cifras, Nacional financiera, México, 11va edición páginas 120-125

En este sentido también podemos ocupar el cuadro 1 para denotar la heterogeneidad estructural de una economía periférica, como la mexicana, que tenía en su sector agrícola,

su sector exportador, pero en ese momento vinculado con el sector industrial infante, y dependiente de la importación de bienes de capital.

Por lo tanto, una de las virtudes del programa IDE se encontraba en la relación que tenían los diferentes sectores con el sector exportador, este vínculo permitió que los productores locales ocuparan los nichos de mercado que el Estado les proveía.

Sin embargo este cambio estructural en la economía mexicana no fue un hecho de generación espontánea, tiene diferentes determinantes que propiciaron la creación del programa de crecimiento y también les permitió a los gobiernos nacionales la oportunidad de volcarse hacia su propio mercado.

Este estadio tiene características endógenas y exógenas, como las particularidades propias del sistema económico mundial, que contaba con limitaciones de flujos de capital, tipos de cambio fijo y un extenso escenario de crecimiento sostenido.

Estos marcos permitieron consolidar un avance en la tasa de crecimiento del producto, y constituir una base social de ingresos medios, además de consolidar un sendero de industrialización, bajo la premisa que este proceso permitiría superar la vulnerabilidad de la economía mexicana a los vaivenes de los precios internacionales de los bienes que producía.

Los desequilibrios locales que vivió la economía mexicana durante el proceso de industrialización necesitaban de un motor de inversión que sustentara dicho proceso, en este escenario ese rol lo asumió el Estado mexicano, alimentando al sector industrial con las divisas adquiridas mediante la exportación de bienes agrícolas.

2.1.- La industrialización fácil, los ciclos de inflación y devaluación

Es difícil encontrar exactamente el punto de inicio o arranque de la industrialización, ya que podemos documentar que durante el periodo porfirista ya había inicios de este proceso con la construcción de los ferrocarriles que servían para conectar al puerto de Veracruz con las principales metrópolis del centro, además de las ciudades fronterizas del norte del país.

Sin embargo este proceso de industrialización anterior aún está enmarcado en la primera globalización, en un modelo promotor de exportaciones y con un motor de crecimiento externo o ajeno a su propio mercado.

Por lo tanto este documento empezará a tener en cuenta la industrialización nacional desde mediados de los años treinta, momento en el que los gobiernos post revolucionarios encontraban en el nacionalismo una herramienta política importante, que les permitía legitimar de manera vigorosa las políticas públicas llevadas a cabo. El gobierno del General Cárdenas (1934-1940) es una clara muestra de ello, al llevar a cabo la expropiación petrolera, y una serie de políticas que servirían para la industrialización del país, entre ellas la creación del Instituto Politécnico Nacional (IPN), y la construcción de presas, carreteras, la rehabilitación del ferrocarril, las visitas del mismo presidente a las vidrieras en Monterrey para resolver las huelgas, todas estas políticas cimentaron los inicios de la industrialización nacional. Es decir los gobiernos post revolucionarios llevaron a cabo una política intervencionista que permitió a las industrias nacionales, no solo estatales, madurar.

El escenario en el que los gobiernos post revolucionarios lograron llevar a cabo estas políticas fue uno en el cual las potencias globales, se encontraban en un conflicto mayúsculo como fue la segunda guerra mundial, este periodo permitió a algunas periferias, entre ellas México, establecer políticas económicas independientemente de los intereses norteamericanos, ingleses o franceses, por lo que podemos concluir que en ese momento le fue útil la guerra a México para poder negociar de mejor manera aquellas políticas. Como lo plantea Cárdenas:

“Los años treinta significaron un cambio radical en la estructura de la economía, en la política económica y, en general, en el papel que empezó a jugar el Estado en el desarrollo económico. Eran los años del New Deal de Franklin D. Roosevelt en Estados Unidos en donde el Estado policía se convirtió en estado benefactor, y también fue cuando surgieron diversos gobiernos latinoamericanos que siguieron rumbos similares. Naturalmente el fascismo en Europa, con una cara diferente constituyó el extremo de la participación del Estado en la vida económica y social de aquellas naciones en los años treinta.” (2010, pág. 509)

El ciclo económico mexicano a principios del programa de IDE tenía su principal estimulante en la demanda gubernamental de proyectos de industrialización y de creación de mercado interno, además de aquellas empresas que se veían potenciadas por la obtención de un mercado cautivo. En este sentido no solo las empresas nacionales obtuvieron ventaja

de este proceso sino que también algunas empresas extranjeras que producían dentro de territorio nacional, principalmente para el mercado interno lo hicieron.

La transformación de la economía no solo se vio reflejada en la evolución de la planta productiva nacional, como se puede ver en cuadro 2, también se transformó al país en su ocupación, un ejemplo es la movilización de trabajadores ocupados en el sector rural a sectores industriales como la minería, la construcción y la electricidad.

La población económicamente activa (PEA) que estuvo ocupada en el sector agrícola pasó de representar el 70.19% del total en 1930, a solo el 39.4% en 1970. La mayoría de la migración rural de esta mano de obra se ocupó en el sector industrial y de servicios en las metrópolis consolidando más del 60% de la PEA en estos dos sectores.

<i>Cuadro 2: Población Económicamente Activa PEA (millones de personas)</i>							
<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Sector primario</i>	<i>suma de otras industrias</i>	<i>servicios</i>	<i>Primario /total</i>	<i>Otras industrias/ total</i>	<i>Servicios /total</i>
1900	5360	3278	843	1239	61.16	15.73	23.12
1910	5581	3784	823	974	67.8	14.75	17.45
1921	4883	3488	561	834	71.43	11.49	17.08
1930	5166	3626	773	767	70.19	14.96	14.85
1940	5858	3831	909	1118	65.4	15.52	19.09
1950	8272	4824	1319	2129	58.32	15.95	25.74
1960	11332	6145	2147	3040	54.23	18.95	26.83
1970	12955	5104	2973	4878	39.4	22.95	37.65
1980	22066	5700	4464	11902	25.83	20.23	53.94
1990	26000	5340	5500	15160	20.54	21.15	58.31
<i>Fuente. Censos generales de población INEGI estadísticas Historicas,1985</i>							
<i>nota: otras industrias contiene: minería, petróleo , transformación, construcción y electricidad</i>							

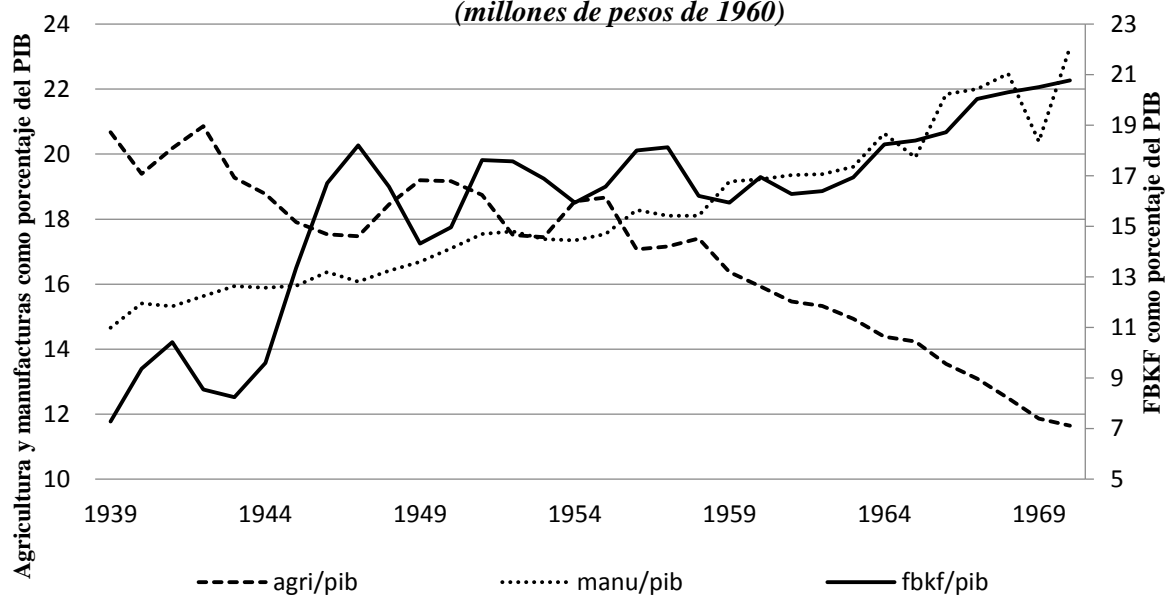
Esta demanda de trabajadores provocó un cambio en la residencia de los mismos, movilizándolos a centros urbanos. Esta transformación consolidó un punto equidistante de la distribución de la población de 1940, cuando la población que habitaba el ámbito rural representó el 64.9% de la población, mientras que la población urbana solo alcanzó el 35.1% del total. Estos datos son totalmente opuestos para 1970 cuando la población urbana representó el 66.3% mientras que la rural solo alcanzó el 33.7% del total (Nacional

Financiera , 1990), es decir la transformación estructural de la economía mexicana se reflejó de inmediato en la ocupación y la residencia de su población.

Estos datos denotan el profundo cambio estructural de la economía nacional, sin embargo esta transformación tuvo un costo de oportunidad importante, que se vio reflejado en el deterioro del sector agrícola, que poco a poco se fue quedando sin programas que sostuvieran su productividad, ni mano de obra que alimentaran las necesidades de trabajo rural.

El gráfico 2 ilustra el desequilibrio entre el sector agrícola y el sector manufacturero. Este desequilibrio virtuoso durante la primera etapa de la IDE (1935-1949) se encargaba de financiar la industrialización manufacturera, con los ingresos provenientes del sector agrícola, principal receptor de divisas. Por esta razón en este gráfico se puede observar claramente que tanto el crecimiento de la proporción del producto que aportan las manufacturas van de la mano con el crecimiento de la formación bruta de capital fijo, tal como lo denota Kalecki. El ciclo económico mexicano en un espacio de auge empujó la industrialización fomentada por la incorporación de bienes de capital fijo, en su mayoría importados y mano de obra proveniente del sector rural.

Gráfico 2: Proporción de la Formación Bruta de Capital Fijo, Manufacturas y Agricultura con respecto al PIB (millones de pesos de 1960)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en: *La economía mexicana en cifras 1990*, 11va edición, Nacional Financiera, México, D.F. 1990

A pesar de lo virtuoso de la fase del ciclo económico nacional, en este periodo prevaleció el continuo problema de la inflación, este crecimiento constante de los precios empujaba a continuas devaluaciones de la moneda nacional que sirvieran para disminuir sus efectos, sin embargo lejos de resolver la situación realimentaban el espiral de inflación y con ello repetían la rutina de devaluación.

<i>Cuadro3: Indicadores económicos de México 1935-1949</i>						
<i>Año</i>	<i>Inflación%</i>	<i>Crecimiento real del PIB %</i>	<i>Tipo de cambio&</i>	<i>balance del gobierno federal (porcentaje del PIB)</i>		
				<i>Ingreso</i>	<i>Gasto</i>	<i>Déficit</i>
<i>1935</i>	<i>0.60</i>	<i>7.40</i>	<i>3.60</i>	<i>7.30</i>	<i>5.40</i>	<i>1.90</i>
<i>1936</i>	<i>6.00</i>	<i>8.00</i>	<i>3.60</i>	<i>7.20</i>	<i>6.30</i>	<i>0.90</i>
<i>1937</i>	<i>18.80</i>	<i>3.30</i>	<i>3.60</i>	<i>6.60</i>	<i>5.70</i>	<i>0.90</i>
<i>1938</i>	<i>4.50</i>	<i>1.60</i>	<i>4.52</i>	<i>6.00</i>	<i>5.80</i>	<i>0.20</i>
<i>1939</i>	<i>2.80</i>	<i>5.40</i>	<i>5.18</i>	<i>7.30</i>	<i>6.20</i>	<i>1.10</i>
<i>1940</i>	<i>0.50</i>	<i>1.40</i>	<i>5.40</i>	<i>7.30</i>	<i>6.30</i>	<i>1.00</i>
<i>1941</i>	<i>7.30</i>	<i>9.70</i>	<i>4.86</i>	<i>7.70</i>	<i>6.70</i>	<i>1.00</i>
<i>1942</i>	<i>9.10</i>	<i>5.60</i>	<i>4.85</i>	<i>7.50</i>	<i>6.90</i>	<i>0.60</i>
<i>1943</i>	<i>20.80</i>	<i>3.70</i>	<i>4.85</i>	<i>8.80</i>	<i>6.40</i>	<i>2.40</i>
<i>1944</i>	<i>22.40</i>	<i>8.20</i>	<i>4.85</i>	<i>6.80</i>	<i>5.00</i>	<i>1.80</i>
<i>1945</i>	<i>12.70</i>	<i>3.10</i>	<i>4.85</i>	<i>6.80</i>	<i>5.10</i>	<i>1.70</i>
<i>1946</i>	<i>15.00</i>	<i>6.60</i>	<i>4.85</i>	<i>7.00</i>	<i>4.60</i>	<i>2.40</i>
<i>1947</i>	<i>5.40</i>	<i>3.40</i>	<i>4.85</i>	<i>6.50</i>	<i>4.90</i>	<i>1.60</i>
<i>1948</i>	<i>7.20</i>	<i>4.10</i>	<i>5.74</i>	<i>6.90</i>	<i>6.40</i>	<i>0.50</i>
<i>1949</i>	<i>9.60</i>	<i>5.50</i>	<i>8.01</i>	<i>10.50</i>	<i>8.00</i>	<i>2.50</i>
<i>promedio</i>	<i>9.51</i>	<i>5.13</i>	<i>4.91</i>	<i>7.35</i>	<i>5.98</i>	<i>1.37</i>
<i>&: promedio anual de pesos por dólar</i>						
<i>Fuente: Ortiz Mena, El desarrollo estabilizador reflexiones sobre una época</i>						

Los procesos de inflación se hicieron constantes durante estos quince años rebasando la barrera de los dos dígitos constantemente. El cuadro 3 expone como en 1937 la inflación llegó a 18.80% y se mantuvo por debajo de 10% hasta 1942, año anterior al incremento hasta 20.8%. Este proceso continuó hasta 1946 con niveles por encima de los dos dígitos llegando en ese año hasta el 15% en promedio anual. De manera paralela la devaluación respondía a estos mecanismos, pasando desde 4.52 pesos por dólar en 1938 a 8.01 pesos para finales de la década de los cuarenta.

Otro punto importante del cuadro 3 es la exposición del gasto y los ingresos estatales, dejando en claro que si bien el gasto nunca dejó de crecer, los ingresos tampoco lo hicieron, lo que permitió al Estado durante esta etapa contar con un superávit federal en promedio de 1.37% durante todo el periodo.

Los años cincuenta trajeron mayor tranquilidad al marco económico internacional, los años de bonanza del capitalismo estaban dando frutos, y el programa de IDE para 1960 ya había alcanzado algunas de las metas que se habían propuesto, como son mantener el crecimiento del PIB, conformar la primera parte de la industrialización y empezar a superar la vulnerabilidad de la economía mexicana a choques externos. Sin embargo esto no había sido suficiente, aún existían procesos de devaluación continuos como respuesta a los efectos inflacionarios, es decir a la economía mexicana le faltaban metas por cumplir entre ellas alcanzar la estabilidad en los precios.

2.2.- El desarrollo estabilizador.

El desarrollo estabilizador comprende la última década del proceso IDE (1960-1970), sin embargo, este periodo es resultado de un escenario largo de crecimiento en la economía mundial, la cual durante los años cincuenta se convirtió en un aceitado engranaje, que consolidó la época dorada del capitalismo. Los países de la Organización para la Cooperación de Desarrollo Económico (OCDE) alcanzaron tasas de crecimiento del producto que promedian 4.9% anual, con tasas de desempleo que no superaron el 3% y con una inflación de alrededor del 5% entre 1950 y 1970.

“El periodo de 1950-1973 constituyó una edad de oro. Se creó un nuevo orden mundial liberal sobre una base institucional y política mucho más sólida que la de los fallidos esfuerzos de reconstrucción posteriores a los de la primera guerra mundial. El colonialismo quedó desmantelado. El orden internacional se fortaleció por la creación de organismos nuevos e influyentes- la OCDE, el FMI, el Banco Mundial (BM) y el GATT, lo que exigió un alto grado de cooperación económica articulada, por lo menos entre los países de la OCDE. Hubo un eficaz desmantelamiento de las barreras comerciales, un crecimiento del comercio internacional de rapidez sin precedente, un restablecimiento de los flujos de capital privado y la inauguración de programas de ayuda oficial en gran escala.

También cambiaron los objetivos y los instrumentos de la política económica interna, haciéndose un hincapié más explícito en los objetivos del crecimiento y el empleo en los países desarrollados, una política fiscal y monetaria más activista, y un papel mucho mayor del estado en la vida económica. Los países recién independizados de Asia adoptaron políticas conscientemente planeadas para acelerar el crecimiento y muy diferentes de las de años anteriores. En América Latina fue menor el cambio de las actitudes e instrumentos de política. A América Latina le había ido mejor que al resto del mundo con las políticas dirigistas orientadas hacia dentro, de los treinta y cuarenta de modo que las conservaron después de la guerra con una integración mucho menor a la economía mundial o un compromiso con el nuevo liberalismo". (Maddison, 1992, pág. 44)

El ciclo mexicano no fue la excepción, incluso fue parte de la vanguardia de este esquema en América latina, y a pesar de no mudar de programa de desarrollo, el avance se reflejó con mucha claridad en el crecimiento del PIB mexicano que llegó a un muy elevado 6.5% promedio durante toda la década de los cincuenta. Esta cifra solo fue superada por el 7% que promedio los siguientes diez años. México dentro de la segunda fase de programa IDE era ejemplo del crecimiento que podía alcanzar un país subdesarrollado

Como lo menciona Ortiz Mena:

"Con respecto a la experiencia internacional, el crecimiento de la economía mexicana también fue altamente satisfactorio... el crecimiento económico de México tan solo fue superado por el de Japón, Singapur y Corea, se ubicó por encima del que alcanzaron países como los Estados Unidos, Alemania, Francia, Brasil y Chile , entre otros." (1998, pág. 50)

Este extraordinario crecimiento mundial, nos permite no perder de vista como los efectos de choques externos, ya sean positivos o contraproducentes, no son ajenos a la economía mexicana, la cual contó con una estabilidad y crecimiento, resultado del escenario mundial.

"... el país tuvo suerte de no experimentar crisis externas que alteraran fuertemente la balanza de pagos, como ocurrió durante la segunda Guerra Mundial de acuerdo con Reynoso (1989), aproximadamente el 90% de la estabilidad en el periodo llamado "desarrollo estabilizador" (1955-1971) comparado con el periodo anterior de crecimiento

con inflación (1942-1954) se debió a condiciones externas de estabilidad y sólo el 10% restante fue resultado del buen manejo de la política económica. Es decir, la disciplina fiscal es una condición necesaria, más no suficiente, para mantener la estabilidad de precios y cambiaria en el país. Las fluctuaciones externas normalmente resultan nefastas para la estabilidad interna” (Cárdenas, 2010, pág. 518)

La estabilidad de los procesos de inflación durante los siguientes diez años se mantuvieron en una tasa de crecimiento de no más de 6% (Nacional Financiera , 1990, págs. 538-539) incluso disminuyendo en el periodo que va de 1960 a 1970 a solo 4.69%, es decir la certidumbre en precios, ya sea como un resultado interno o como efecto de la estabilidad de los mercados globales se presentaba en la economía mexicana dando óptimas señales a los capitales de inversión y ocasionando un mejor escenario para el poder de compra nacional.

La segunda variable para la estabilidad es el tipo de cambio, que durante los años treinta y cuarenta tuvo una variación muy significativa. Sin embargo desde la mitad de los años cincuenta, las instituciones de gobernanza económica y financiera mundial, el FMI y el Banco Mundial, configuraron un acuerdo mediante el cual durante el periodo de la posguerra buscaban regresar a la certidumbre de antes de las guerras mundiales, esto, aunado al ambiente de bonanza internacional mantuvo al peso desde 1954 en 12.50 pesos por cada dólar, hasta 1976 (Nacional Financiera , 1990, pág. 710).

Debemos recordar que el régimen de tipo de cambio mundial se mantenía fijo, lo que le permitía a la economía nacional no concebir al tipo de cambio como una meta que le permitiese tener una ventaja competitiva y poder dar mayor relevancia a políticas de empleo, y crecimiento económico.

En su conjunto la economía mexicana había logrado un desequilibrio constantemente virtuoso en el que existió un auge de inversión estatal, que era alimentado por la entrada de divisas por las exportaciones del sector agropecuario, una transformación laboral de campesinado a obrero urbano, una estabilidad de precios y tipo de cambio fuertemente ligados al ambiente exterior, por lo que el crecimiento nacional gozó de un incremento vasto y sostenido.

Es en este escenario de crecimiento económico global que México consolidó en un proceso de crecimiento vigoroso con una economía que poseía un instrumental arancelario y fiscal que le permitía manipular variables que estimulan el ciclo económico.

2.3.- Los desequilibrios endógenos y los choques externos

Esta investigación entiende por desequilibrio una situación en que un fenómeno está en tránsito, es decir el desequilibrio es un punto que no se encuentra fijo y en el cual existen fuerzas de mercado o de Estado (Gobierno) que modifican la trayectoria en la que se encamina un fenómeno. En este sentido los desequilibrios no son estados deseables o indeseables sino más bien son los estadios más generales de la economía a diferencia de los equilibrios que son aquellos puntos particulares y difícilmente probables.

Por lo tanto podemos aclarar dos puntos esenciales de los desequilibrios, uno: los desequilibrios no son nocivos per se, sino que están íntimamente ligados con las coyunturas y escenarios históricos, por lo que dependiendo de estos escenarios y de la respuesta de los agentes se pueden obtener beneficios o infortunios. Dos: los Estados ocupan un rol fundamental en el manejo de los equilibrios o desequilibrios macroeconómicos nacionales o internacionales, por lo tanto su intervención es necesaria para resolver las coyunturas históricas.

Este escenario es en el que a finales de los años sesenta se encontraba la economía mundial, por un lado el espacio global se hallaba al borde de un nuevo periodo de desaceleración y de nueva inflación, con un mercado global inundado de dólares y con un país hegemón, Estados Unidos, con un creciente déficit de balanza comercial, como lo apunta Chapoy:

“Muy especial es el caso de Estados Unidos, que ha podido mantener una situación deficitaria, confiando en un principio en sus enormes reservas de oro, y sobre todo en la disposición de los otros países a acumular dólares (u obligaciones en dólares), lo que equivale a conceder un crédito a Estados Unidos. Siendo un país cuya moneda sirve de reserva internacional, debe estar en todo momento en condiciones de convertir en oro sus obligaciones en el exterior (de acuerdo con lo establecido en Bretton Woods), so pena de comprometer la solidez de su moneda. La magnitud en que crecieron los dólares que los extranjeros poseían en obligaciones a corto plazo de Estados Unidos hizo dudar de la capacidad de Estados Unidos para canjearlos por oro. Todavía en 1955 las tenencias de

oro de Estados Unidos, 21 753 millones de dólares, cubrían ampliamente los pasivos extranjeros a corto plazo que ascendían a 11 895 millones. Pero en marzo de 1968 las reservas de oro de Estados Unidos (10 703 millones de dólares) cubrían apenas poco más de la tercera parte de sus obligaciones en el exterior (30 057 millones de dólares) (Statistical Abstract of the USA). Esta vertiginosa reducción en la reserva de oro se debió en parte a los pagos para saldar los déficit en cuenta corriente que sufrió desde principios de los años cincuenta.” (2001, pág. 24)

El nuevo escenario de mediados de los años sesenta estaba alimentado por la dificultad que Estados Unidos enfrentaba al colocar su moneda como la divisa clave en el sistema internacional, esto lo ponía por un lado en una situación de ventaja frente a otras economías debido a que no tenía un ancla exógena sobre la emisión de dinero, por la otra cara de la moneda lo coloca en la llamada paradoja de Triffin, en la cual para que todos los países de la economía se encuentren en equilibrio, el emisor de la divisa clave no puede estarlo, por la necesidad de su moneda fuera de sus fronteras.

Por lo tanto solo era cuestión de tiempo para que las instituciones que se habían generado en 1944 en Bretton Woods debieran transformarse, ya que no convenían al hegemon, que debía hacer frente a sus obligaciones y a la transformación de los dólares por oro en un escenario donde la confianza sobre su moneda había disminuido, la convertibilidad de dólares en oro se había vuelto insostenible, el sobre exceso de moneda norteamericana en circulación había roto la equivalencia entre los 35 dólares por onza troy, lo que orilló al gobierno del presidente Nixon al cierre de la ventanilla oro y por lo tanto el éxodo de los tipos de cambio fijos a unos flexibles.

“El gobierno de Estados Unidos decidió suspender la convertibilidad del dólar en oro, para quitar a los especuladores el incentivo de convertir sus dólares en su equivalente en oro. Con esto el gobierno estadounidense suspendió de manera unilateral el sistema monetario internacional surgido en Bretton Woods en 1944, basado en paridades fijas acordadas con el FMI y en la convertibilidad en oro de las tenencias oficiales de dólares. Tal medida dejó al mundo inundado de dólares sin respaldo en oro, lo que desencadenó la inflación internacional.” (Chapoy, 2001, pág. 39)

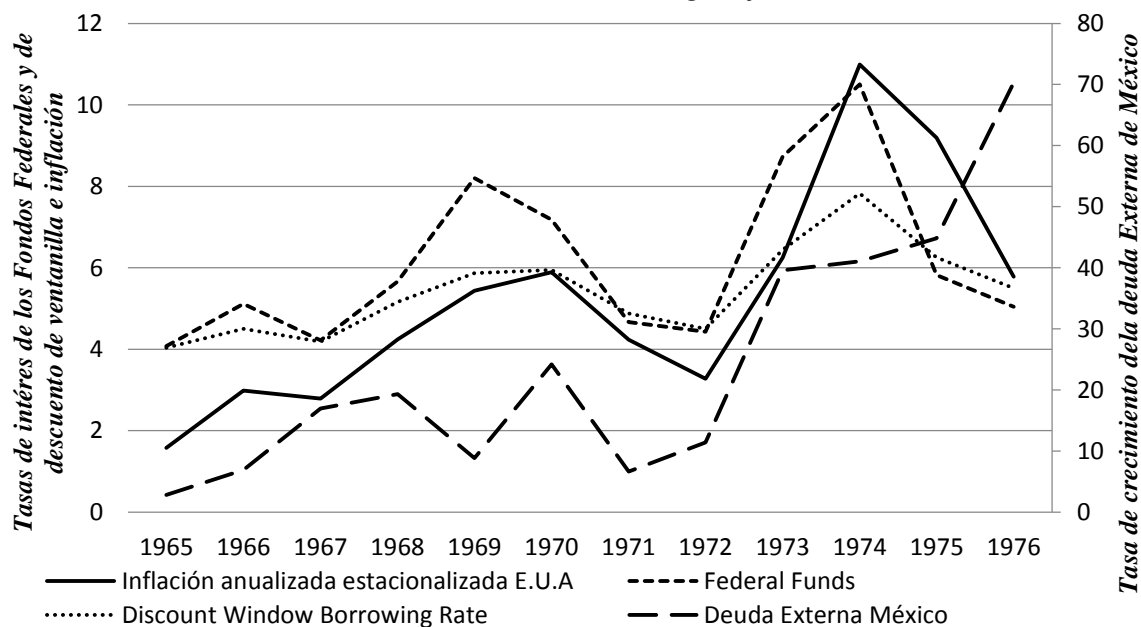
A estos desequilibrios por el lado monetario debemos agregar, la reincorporación de Europa y de Japón en el mercado global. Estos dos titanes de la economía global habían regresado con una competitividad importante, que cuestionaba la hegemonía norteamericana.

En la región latinoamericana no solo los desequilibrios económicos transformaban los escenarios globales, la imposición de dictaduras en el cono sur, también apresuro a algunos de estos países a avanzar hacia el nuevo liberalismo. Pero para la mayoría de los países latinoamericanos aún seguía el proceso de industrialización, y por lo tanto la necesidad de importaciones de bienes de capital que sirvieran para incrementar la producción, es decir el ciclo económico por la vía de la demanda de bienes de capital necesitaba del comercio entre los centros y las periferias.

Los primeros por la necesidad de conseguir nuevos mercados, y los segundos con el objetivo de la industrialización, por lo que apareció de manera inmediata la solución, ya que lo único que se necesitaba era liquidez que financiara el comercio entre centros y periferias, liquidez que Estados Unidos debía convertir en capital en las manos de los gobiernos latinoamericanos a tasas de interés muy bajas y variables.

Sin embargo como todos los desequilibrios que se acumulan, este llegó a su punto culminante, por el lado de la oferta de dólares norteamericanos, ya que empujaban de manera sostenida la inflación, medida por la cual el banco central de los Estados Unidos, la Reserva Federal, llevó a cabo un giro a su política monetaria incrementando las tasa de interés, provocando el endeudamiento masivo de los países latinoamericanos entre ellos México, lo que desató un proceso de devaluación y el incremento de la deuda.

Gráfico 3: Tasas de crecimiento de la Deuda Externa de México, de interés de los Federal Funds, Discount Window Borrowing e inflación de Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenido en la pagina de la Reserva Federal de Estados Unidos : www.federalreserve.gov/newsevents/reformm en La economía mexicana en cifras, 1990, Nacional Financiera.

El gráfico 3 expone la relación entre las políticas monetarias de Estados Unidos y el incremento de la deuda externa mexicana, el proceso inflacionario en el país hegemónico empezó desde 1967 con gran intensidad y la respuesta inmediata fue el incremento de las tasas de interés de los principales activos norteamericanos, los fondos federales⁵ y la tasa de ventanilla⁶, sin embargo esta medida solo contuvo la inflación por dos años y en 1972 regresó el fenómeno llegando a cifras de 11% en 1974.

La respuesta del banco central norteamericano no se dejó esperar, las tasas de interés se incrementaron hasta 10.50 y 7.83% para los fondos federales y los activos de descuento respectivamente. Estos incrementos de las tasas de interés de referencia en Estados Unidos tuvieron como efecto en la economía mexicana una ampliación de la tasa de crecimiento de la deuda externa del 39.60% para 1973 y de 70.27% para 1976.

⁵ La tasa de interés de los Fondos Federales es la tasa de interés del Banco Central de Estados Unidos, a la cual se prestan los bancos comerciales entre ellos y es el mecanismo mediante el cual la Reserva federal controla la oferta de liquidez. (Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 2016)

⁶ La tasa de interés de ventanilla es la tasa de interés a la cual el banco central presta liquidez a instituciones previamente elegidas. (Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 2016)

Esta aceleración de la deuda externa mexicana, convirtió a este tipo de deuda en la principal causa de obligaciones, llegando a representar el 79.07% de la deuda total. Estos datos reflejan dos premisas del ocaso del programa IDE, el primero lo vulnerable de la economía mexicana frente al cambio de política monetaria estadounidense, lo que explica lo volátil del ciclo económico nacional, y número dos la acumulación de desequilibrios de déficit y deuda al interior de la economía nacional.

El punto culminante para México fue la devaluación que se realizó en 1976 durante el gobierno de Echeverría, pasando de 12.50 pesos por cada dólar a 19.95 pesos por cada billete verde (Nacional Financiera , 1990, pág. 710). La economía nacional ya mostraba señales de debilitamiento desde los inicios de este sexenio, a pesar de los proyectos de diversificación de exportaciones que se intentaron implementar, además de la carga política que el gobierno padecía tras los acontecimientos de 1968. Las características de la cresta del ciclo económico mexicano habían quedado atrás, los incentivos de inversión y los superávits de los que se gozaba antes habían desaparecido.

A pesar de que aun en la década de los años setenta la economía nacional creció a tasas de 6.35% la fase de auge del ciclo económico nacional ya había pasado, y por lo tanto la economía mexicana se encontraba más cerca de la fase depresiva, acumulando déficit en la balanza comercial, con nuevos escenarios de espirales de inflación - devaluación.

Para 1977 el índice nacional de precios al consumidor llegó hasta 85.1%, cifra pequeña comparada al 191.10% un año antes de la crisis de 1982 (Nacional Financiera , 1990, pág. 526), las características de las etapas globales se reflejaban en el escenario nacional, la llamada estanflación empezaba hacer estragos para inicios de los años ochenta.

2.4.- Las falencias, rezagos y excesos del programa IDE.

El programa de desarrollo por medio de industrialización dirigida por el estado había llegado a su fin desde principios de los años setenta, esto sucedió por la acumulación de desequilibrios endógenos al país, además de los choques externos que derivan del cambio de política monetaria norteamericana.

Debemos tomar en cuenta que la industrialización llevada a cabo durante este periodo, se financió con los recursos que captaba el sector agrícola exportador, que sirvieron para la

compra de bienes de capital a los Estados Unidos. Es decir, este desequilibrio, en principio virtuoso, que permitía transformar la planta productiva rural a una manufacturera tenía dentro de sí falencias importantes. La primera derivada del abandono del sector agrícola, la segunda constituida por la incapacidad de consolidar, durante un poco más de una década la industrialización difícil, lo que condenó a este programa de desarrollo a siempre ser dependiente de las importaciones de bienes de capital para su subsistencia y expansión.

Una tercera falencia que se encuentra ligada con la anterior, es el sobre proteccionismo que llevó a cabo el estado sobre su empresariado nacional, al cual no se le exigieron criterios de desempeño que permitieran a sus empresas competir a corto plazo en el mercado mundial.

Los ciclos económicos nacionales que estuvieron alimentados por los deseos de beneficios adicionales no necesitaban innovar en su planta productiva, porque su ganancia estaba garantizada mediante un mercado cautivo, y los incentivos de inversión para la expansión de ciclo económico alimentaban las demandas de bienes de capital externos a la economía nacional.

Es decir la economía mexicana en su conjunto había dejado claro que se encontraba en una situación de vulnerabilidad, por la falta de innovación en la planta productiva, por no haber tenido la capacidad de generar empresas competitivas para el mercado global, por la dependencia de las importaciones de bienes de capital para alimentar la industrialización, por no generar nuevos incentivos de inversión en la industria agroalimentaria, y un extenso etcétera. Estas debilidades estructurales están interconectadas y se exponen gráficamente en la siguiente figura:

Table1 Debilidades estructurales

<p>Proteccionismo</p> <ul style="list-style-type: none">• Éxito de las décadas 40 y 50• Elevación de costos de producción por causas exclusivamente políticas• Estructura oligopólica	<p>Debilidad del sector agropecuario</p> <ul style="list-style-type: none">• A partir de 1959 disminuyó la inversión de fomento agrario• Precios de garantía sesgaron la producción hacia bienes de consumo prioritario• Inseguridad de tenencia de la tierra• Contracción de las exportaciones• Pérdida adquisición de divisas• Creación de brecha de 2 Méxicos (rural y urbano)	<p>Brecha de endeudamiento y deficiencia de mercado interno</p> <ul style="list-style-type: none">• Deuda pública externa de 6.1% del PIB en 1960 a 9.2% en 1970• Incremento de la deuda externa a finales 1970• El servicio de la deuda requería de 26 % de los ingresos por exportaciones
---	--	---

La primera columna de la tabla uno expone el proteccionismo que en el largo plazo incrementó los costos de producción y generó estructuras oligopólicas, la segunda columna hace énfasis sobre el problema central de los desequilibrios y está vinculada con el financiamiento de la industrialización.

El abandono del sector agropecuario fue diezmado por la disminución de la inversión en ese sector, además que si bien los precios de garantía lograron consolidar un ingreso para el productor, también lograron una desviación de comercio, por último como consecuencia de las dos primeras es decir por la falta de incentivos de inversión disminuidos por la garantía de renta que otorgó el proteccionismo a largo plazo, la falta de consolidación de la industrialización y el abandono del sector agrícola, la inversión solo encontró un flujo de financiamiento: el endeudamiento.

Por lo tanto la inversión pública que durante los años treinta, cuarenta, cincuenta y sesenta estimuló el auge del ciclo económico, ya para finales de los años setenta no podía sostener el conjunto de desequilibrios, todo esto aunado al choque externo que representó el cambio de la política monetaria norteamericana tuvo como resultado el incremento de la deuda.

El cuadro 4 expone los datos donde podemos observar la evolución de las fuentes de financiamiento de la inversión desde 1977 hasta 1989. Es importante notar que el ahorro

público corriente, como proporción de la inversión pública, disminuyó radicalmente de 1980 a 1981 pasando de representar el 30.53% en 1980 a -1.88% para 1981, esto quiere decir que el Estado no era capaz de ahorrar sino que necesitaba endeudarse para garantizar este ahorro.

En el cuadro cuatro podemos observar claramente en la última columna donde se encuentra el endeudamiento como proporción de la inversión que llega a superar el 100% desde 1981. Es decir el motor principal y fuente del auge del ciclo económico, hasta mediados de los años setenta, la inversión pública, para 1981 se financiaba al 100% con endeudamiento.

“El desarrollo estabilizador llegó a su fin en 1970. Ese año, el último del gobierno de Díaz Ordaz, el PIB creció 6.9%, y 3.5% por habitante. La inflación aumentó 6% más del doble que el año anterior, mientras que los salarios reales aumentaron 4.9% desde 1968. Por su parte el déficit del sector público se duplicó en 1970, 3.8% del PIB, comparado con 2.2% del año anterior la expansión económica y gradual sobrevaluación del peso aumentaron las importaciones al tiempo que las exportaciones se contrajeron por lo que el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de 2.2 a 3% del producto. Había muestras claras de desequilibrio macroeconómico.” (Cárdenas, 2010, pág. 521)

El escenario se tornó apocalíptico, la inversión pública dejó de ser estímulo del ciclo y se convirtió en una de las principales causas de deuda, lo que provocó la reducción de su tasa de crecimiento.

Cuadro 4: Inversión Pública, Fuentes de Financiamiento e Ingresos de capital (millones de pesos de 1960)							
año	Inversión Pública (x)	Ahorro público corriente(y)	Ingresos de capital(z)	Endeudamiento (w)	(Y/X)*100	(Z/X)* 100	(W/X)* 100
1977	140,245	36,053	4,816	99,376	25.71	3.43	70.86
1978	203,148	68,781	5,675	128,692	33.86	2.79	63.35
1979	299,705	103,493	4,379	191,836	34.53	1.46	64.01
1980	429,196	131,018	5,597	292,581	30.53	1.30	68.17
1981	789,407	-14,850	7,134	797,123	-1.88	0.90	100.98
1982	995,864	-553,428	17,498	1,531,793	-55.57	1.76	153.82
1983	1,338,020	-137,857	20,888	1,454,989	-10.30	1.56	108.74
1984	1,984,796	-142,771	21,801	2,105,766	-7.19	1.10	106.09
1985	2,867,399	-997,912	56,411	3,808,900	-34.80	1.97	132.83
1986	4,773,821	-7,156,198	125,225	11,804,794	-149.91	2.62	247.28
1987	10,792,516	-18,675,319	344,235	29,060,600	-173.04	3.19	269.27
1988	17,300,500	-26,179,281	1,000,476	42,479,305	-151.32	5.78	245.54
1989	19,212,161	-13,421,184	7,365,223	25,268,122	-69.86	38.34	131.52

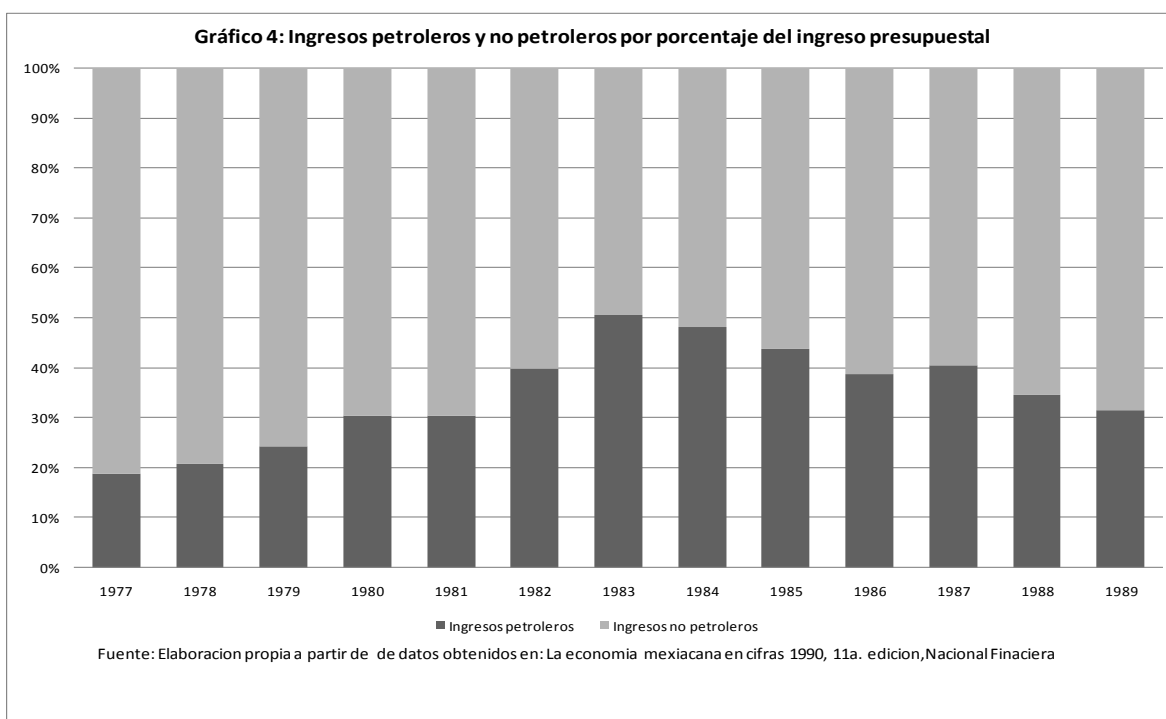
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos: en Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras 1990, México, D.F.1990, página 617-618

2.5.- El maná que cae del cielo, una nueva turbulencia del ciclo económico nacional.

La crisis mundial de 1973, ocasionada por el embargo petrolero de los países de la OPEP sobre algunos de los países de occidente en especial Estados Unidos, había incrementado los desequilibrios globales, endeudando a los países no tenedores del energético con el fin de garantizar su demanda, mientras que en los productores de América Latina ocasionó incentivos de inversión a costa de deuda, bajo la premisa de constituir una industria petrolera dinámica.

De la mano con el incremento de los precios del petróleo de 3 a 35 dólares por barril entre 1973-1980, los descubrimientos de Cantarell conformaron una especie de maná que cae del cielo, que si bien sirvieron para solventar los déficits inmediatos, también formaron una cortina de humo que se disipó muy pronto con la reincorporación de los precios a nivel

menor. A México se le presentaron recursos con un gran diferencial entre costo y beneficio, con los que nadie contaba.



En el gráfico 4 vemos la importancia que obtuvo el monto por ingresos petroleros en 1983 cuando alcanzaron el 50% del total de ingresos, y que es resultado de una tendencia creciente desde 1973, alimentada por el incremento de los precios del petróleo antes mencionada, y por las ventas anticipadas del crudo en 1982. Es decir los ingresos no petroleros que retoman su crecimiento en 1985 habían sido desplazados durante casi una década.

El supuesto que soportaba el nuevo auge de la economía nacional se fundamentaba en que el precio del hidrocarburo no bajaría repentinamente y por lo tanto se garantizaba una renta nacional robusta, que sirviera de principio de demanda, o dicho en términos de Kalecki el incremento de los incentivos de inversión.

Es decir los incentivos de inversión en México recibieron un nuevo auge gubernamental, que incrementaba a pasos colosales la deuda pública, pero esta vez con miras a generar un sector extractivo petrolero, que sigue siendo profundamente vulnerable a los choques del mercado mundial.

Los propósitos de una nueva industrialización se postularon, y se usó el excedente petrolero en la expansión de PEMEX, cimentando el nuevo punto de apoyo de crecimiento nacional, pero más temprano que tarde los precios del hidrocarburo cayeron en un 10%, lo cual no parecía una desviación importante, sin embargo esta señal originó mucha incertidumbre en el mercado mundial:

“...la reducción del precio del petróleo mandó una señal a los mercados internacionales. Si bien esta disminución fue más bien pequeña marcaba el fin de una época de expansión. La respuesta del sector público fue disminuir la presión sobre la balanza de pagos mediante restricción a las importaciones de bienes suntuarios y no devaluar el tipo de cambio. Además buscaría reducir el gasto público, lo cual no ocurrió.” (Cárdenas, 2010, pág. 526)

Esta presión siguió sobre la balanza de pagos y el gobierno de López Portillo no tuvo otra opción que devaluar, en febrero de 1982 el tipo de cambio pasó de 26.91 a 47 pesos por dólar, repercutiendo en el incremento de la deuda externa, para la cual fue necesario contratar créditos a corto plazo por 10,800 millones de dólares.

Para fines de julio de 1982, las reservas del banco central se habían agotado, por lo cual el gobierno se vio forzado a no pagar sus obligaciones contratadas en dólares sino en pesos, lo cual coadyuvó a incrementar la incertidumbre en México, y por lo tanto a disminuir los flujos de inversión que soportaban de manera exógena el proceso de recuperación.

El final del proceso es muy conocido, la presentación de la crisis en agosto de 1982 en Nueva York por Jesús Silva Herzog (Secretario de Hacienda), mencionando que el país no tenía fondos para pagar.

Tras la declaración de moratoria, el gobierno decidió hacer ventas anticipadas de petróleo en condiciones sumamente desfavorables. La fase depresiva estaba en marcha, como resultado de la disminución de los incentivos de inversión, ocasionado por la nueva caída de los precios del petróleo, México al igual que muchos de los países de Latinoamérica, se encontró en un callejón sin salida.

Como efecto de la crisis por la que pasaba la economía mexicana ocurrió una masiva fuga de capitales que alcanzó, solo por salida de inversión de cartera, 435.791 millones de

dólares en 1983 que a su vez ocasionó continuas fluctuaciones del tipo de cambio. Esto tuvo como resultado que el gobierno asumiera el control de la banca comercial, por lo que el primero de septiembre de 1982 por decreto presidencial fueron comprados los bancos comerciales.

2.6.- El tránsito y la apertura unilateral.

Si bien podemos afirmar que el crecimiento de la economía mexicana se extendió hasta los años ochenta, también podemos recodar al lector que en 1971 hubo una reducción importante del producto en el primer año del gobierno del presidente Echeverría, además de las devaluaciones de la moneda nacional en 1976 o el incremento de la deuda externa en 70.27% con respecto al año anterior. Es decir en México se podían sentir los efectos de la recesión mundial de los años setenta que presentaba un nuevo periodo inflacionario en los Estados Unidos, además de una disminución del ingreso de divisas debido al estancamiento del sector agrícola. Esta afirmación, la hacemos para evidenciar que incluso antes de la crisis de la deuda, la estrategia de la IDE ya daba muestras de la necesidad de cambios en el programa de crecimiento.

En respuesta a estas señales el gobierno en turno llevó a cabo políticas encaminadas a aliviar la situación del ciclo, las medidas se vieron reflejadas en un intento de diversificación de exportaciones y la creación de instrumentos de devolución de impuestos para fomentar un estímulo exportador. Además aceleró la obligación de los permisos de importación temporal para una amplia variedad de insumos, todo esto con el fin de reorientar la economía mexicana hacia un nuevo modelo exportador.

En el cuadro 5 podemos observar el incremento de las exportaciones manufactureras que pasaron en solo ocho años del 23.02 al 59.93 % del total. Esta variación reflejó el cambio estructural hacia el exterior, con una reinserción al mercado mundial buscando ingresos que permitieran al ciclo económico permanecer en el sendero de crecimiento de la década anterior.

Cuadro 5: Porcentaje de participación del total por tipo de Exportación e Importación					
año	Exp. Totales/ Imp. Totales	Exp. Manufactureras/Exp. Totales	Exp. Agrícolas/Exp. Totales	Exp. Extractivas/Exp. Totales	Exp./ Imp. Manufactureras
1980	82.17	23.02	9.05	67.11	21.8
1981	83.94	20.39	6.86	72.21	19.5
1982	147.05	15.95	5.17	78.20	15.4
1983	260.93	24.42	4.33	70.21	82.0
1984	215.00	28.87	5.40	65.04	76.6
1985	163.97	29.67	5.47	63.79	57.1
1986	140.23	48.54	11.09	37.99	76.3
1987	168.99	51.26	6.27	40.92	98.3
1988	109.31	59.93	6.78	31.70	73.9
1989	100.40	56.96	7.07	34.43	64.1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en : La economía mexicana en cifras, Nacional Financiera, 1990, página 688

En la primera columna del cuadro 5, se presenta el cociente entre exportaciones totales e importaciones totales y da evidencia que a partir de 1982 se superó el déficit comercial ya que el resultado de ese cociente superó el cien por ciento, esto por dos causas la disminución de las importaciones debido a la crisis y el incremento de las exportaciones por la devaluación de la moneda.

Esta nueva transformación del paradigma de crecimiento, empezó revolucionando las exportaciones vía la devaluación de la moneda y eliminación de barreras arancelarias, lo que vinculaba los espacios de producción y comercio nacionales, por lo tanto las políticas debían ser reorientadas de manera homogénea como lo plantea Rozo:

“... la política comercial se concibió como un mecanismo de articulación entre la industria y el comercio exterior al igual que como un instrumento de estabilización y de ajuste estructural, pero más significativo fue el diseño e instrumentación de políticas de promoción de exportación congruentes entre sí, como es el caso de la política de financiamiento y la de tipo de cambio que dejaron su contenido contradictorio para completarse mutuamente. El dejar de lado el concepto de tipo de cambio como un objetivo

de política para convertirlo en un instrumento de política fortaleció el propósito exportador” (1990, pág. 129)

Podemos observar que en el periodo de transición se buscaron políticas para reinsertar la economía mexicana en el mercado global. Para lograr hacer eso, la reestructura se hizo en tres canales: el comercial mediante la reducción de impuestos, el financiero con la transformación de la ley de IED y los programas de privatización.

Las reformas hechas a la política comercial buscaban captar ingresos diferentes a los agrícolas, fomentando privilegios a las exportaciones de bienes manufacturados, mientras la reforma financiera tenía el fin de atraer inversiones que reactivaron el proceso de industrialización bajo esa premisa.

“...a partir de la década de los ochenta la inversión extranjera directa fue considerada no solo necesaria sino positiva también para el país y se inició la modificación de la ley de Inversión Extranjera Directa, vigente desde 1973. Las adecuaciones al marco normativo abrieron nuevos espacios para el ingreso de esta inversión por lo que se autorizó la creación de empresas con capital extranjero mayoritario o, incluso, totalmente extranjero.” (Flores, 2010)

Este nuevo escenario postula determinar las variables del crecimiento fuera del sistema económico mexicano, ya que las tres premisas permiten dejar de lado la industria nacional, ya que en principio se privatizan empresas, lo cual no permite que exista un lugar donde invertir, la segunda, se permite la entrada sin restricciones a capitales extranjeros que pueden competir con los nacionales en una situación de iguales, y por último se estimula la exportación de bienes manufacturados que necesitan la evolución de un sector industrial dependiente de los bienes de capital importados.

Capítulo 3.- El programa aperturista, un cambio de paradigma de crecimiento.

“Es punto en el que no podemos imaginar una separación de lo económico y lo político, cualquier intento de separar el dinero de la política es en sí político. La adopción de un estándar de oro, un patrón de moneda extranjera (dolarización), una regla de crecimiento del dinero o una meta de inflación es un acto político que sirve a los intereses de algún grupo privilegiado” (Wray, 1998)

El cambio de paradigma fue la respuesta a la crisis del programa de crecimiento vigente hasta 1970, y por esta razón se convirtió en su antítesis, sin embargo su transformación también tuvo causas exógenas al ciclo económico mexicano.

La evolución de las instituciones del Sistema Monetario Internacional (SMI), como el entonces muy joven régimen de tipos de cambio flexibles, o la apertura de las cuentas de capital aunado al incremento del comercio mundial, a inicios de los años ochenta, dieron los primeros pasos para la nueva globalización.

Esta nueva etapa fue resultado del exceso de liquidez de dólares en el mercado mundial, que financió el déficit en la balanza comercial norteamericana, y encontró nuevos caminos de inversión ya fuera productiva o en un escenario de especulación en las periferias. Este fenómeno junto con la necesidad de encontrar nuevos mercados para las exportaciones norteamericanas abonó al caldo de cultivo de la nueva internacionalización del comercio, la producción y sobre todo de los mercados financieros.

Otro evento a resaltar en este escenario fue la decisión del gobierno norteamericano, de dar por terminada, de manera unilateral, la vigencia de las instituciones constituidas en Bretton Woods. Este fenómeno aceleró de manera importante el proceso de interdependencia de los sistemas económicos productivos y financieros de los centros y las periferias, debido al incremento de flujos de capital, que tuvo como efecto la necesidad de modificación de las políticas monetarias en las periferias.

Las premisas de esta globalización se pueden ver desde dos perspectivas antagónicas, la primera que inspira el protagonismo del mercado y postula que la flexibilización de mercados financieros locales permitiría solventar la falta de un ahorro propio en las

naciones de la periferia, brindándoles la opción de usar recursos internacionales a la tasa de interés más baja que el mercado pueda ofrecer. Para los centros estas premisas ofertan la posibilidad de obtener mercados seguros para sus capitales, ya que los podrán poner a disposición de los gobiernos de las periferias.

El segundo enfoque desde el que se puede ver este nuevo nivel de interdependencia descansa sobre una nueva manera de incrementar la vulnerabilidad de las economías periféricas, ya que en un escenario de incertidumbre como los años setenta, con dos choques petroleros, una gran crisis en Estados Unidos y el agotamiento del modelo IDE en América Latina, configuró el escenario propicio mediante el cual las periferias latinoamericanas adquirieron deuda.

El caso de México es un paradigma del tránsito de una economía tutelada por el estado, a una economía profundamente abierta al mercado mundial, que como ya hemos demostrado puso en marcha un gasto impulsado en deuda, en principio para llevar a flote la última parte del desarrollo estabilizador (1965-1976) y hacer frente a los desequilibrios de la crisis de la deuda (1976-1982), además de contratar deuda externa con el fin de convertir el sector petrolero en la base de inversión del ciclo económico, y la principal palanca de crecimiento.

La coyuntura histórica de los años ochenta, con todos sus alicientes, explica cómo se exacerbó la vulnerabilidad del ciclo económico mexicano, ya que necesitó de inversiones de capital fresco, que venían del exterior para solventar su ritmo de inversión en infraestructura, sin embargo todas aquellas obligaciones adquiridas en divisa internacional debieron ser pagadas en moneda extranjera (dólar), lo que se conoce en la literatura como el pecado original.

Esto hizo más estrecho el espacio de decisión de los países de la periferia, ya que debían incrementar su nivel de exportaciones, para conseguir la divisa en cual pagar esos préstamos, sin embargo este incremento de las exportaciones debía ser por lo menos a los precios en los que se vendían los exportables periféricos antes del endeudamiento, para garantizar sus importaciones y el pago de la deuda. Sin embargo esto no ocurrió del todo, ya que tanto México, como otros países latinoamericanos, debían competir entre ellos por los precios de los bienes que se exportaban a los centros.

Este escenario de competencia entre periferias, sumado al otro punto de modulación que concentró los desequilibrios, por el cambio de política monetaria llevada a cabo en Estados Unidos a la entrada en la Reserva Federal (FED) de Paul Volker, como gobernador del banco central norteamericano, constituyó un pésimo escenario para avanzar fuera de la crisis, ya que la FED modificó radicalmente el nivel de las tasas de interés, a la que muchas obligaciones de las periferias latinoamericanas habían contratado su deuda.

La transformación institucional de los años setenta, la apertura de las cuentas de capital y el incremento masivo de las tecnologías de la información propiciaron el inicio de la nueva globalización, prometiendo grandes soluciones para todos los integrantes de la otrora llamada aldea global. El financiamiento se había reabierto y la posibilidad de salir de la crisis apareció para los gobiernos nacionales, incluso en nuevas formas como la creación de bloques económicos, que propulsaran a los países periféricos en su crecimiento vía el comercio.

En conclusión, podemos observar como el ciclo económico mexicano transformó sus ejes de inversión, mediante la adopción de un nuevo modelo de apertura con metas muy diferentes que las del programa IDE, es decir el programa de crecimiento al que se empezó a mudar la economía mexicana basa sus principales herramientas en el incremento de las exportaciones, disminuir la deuda pública, mantener la estabilidad de los precios y sobre todo en disminuir la participación del Estado.

Por lo tanto podemos identificar cuatro canales de vulnerabilidad del ciclo económico mexicano, el primero está vinculado al sector productivo de la economía y por lo tanto al pilar de crecimiento exportador, ya que como Kalecki menciona, la única razón para que el incremento de las exportaciones genere beneficios es cuando el total de estas cubre tanto las importaciones, como el saldo de la balanza comercial y dado el principal tipo de exportaciones (manufactureras) que hace México, como su heterogeneidad estructural el sector exportador se convirtió en un motor sin encadenamientos productivos endógenos a la economía nacional que es incapaz de saldar sus necesidades de importación y por lo tanto todos aquellos requerimientos que se necesitan para la exportación de bienes, no se producen de manera endógena al sistema nacional.

El segundo canal de vulnerabilidad resulta de la relación de los flujos de capital que el país recibe, ya sea por IED o/y por IC, con el tipo de cambio y la tasa de interés, lo que repercute en las metas que esta auto-obligado a cumplir el Banco de México (Banxico). Es decir estos canales de financiamiento externo no solo no han logrado propulsar el crecimiento de la economía mexicana, sino que además obstaculizan las políticas monetarias imponiendo una restricción en los niveles de tasa de interés y tipo de cambio.

Tres: el deterioro del mercado interno mexicano, vía la adopción del desempleo y subempleo como fuentes de competitividad frente a los mercados globales, ha ocasionado la debilidad de la demanda agregada nacional, lo que no solo postula una debilidad del ciclo, sino la imposibilidad de salir de procesos de crisis de manera autónoma, además que la reducción del ritmo de crecimiento del mercado interno reduce la capacidad recaudatoria del Estado y por lo tanto el gasto, además que ocasiona el deterioro de la calidad de vida de la población, que es sin lugar a dudas, el peor de los efectos nocivos.

Por último la cuarta vulnerabilidad es el hilo conductor de las tres primeras, se presenta como la incapacidad que los gobiernos mexicanos tienen de estimular el ciclo económico, debido a la manera en la que México se incorporó en el TLCAN, ya que participar en esta zona de libre comercio le impone a México una especie de camisa de fuerza, en la cual ninguna de sus políticas puede discriminar entre productos, activos, inversiones o flujos, que provengan o tenga como destino alguno de los otros países del bloque.

Una vez expuestas estas cuatro características de vulnerabilidad del ciclo económico mexicano, en el campo de la economía productiva, los flujos de inversión, el dogma ortodoxo y la legislación aperturista, los siguientes apartados se dedicaran, a partir del 3.3, a dar evidencia de cada una de ellas

3.1.- El laberinto de la crisis de 1982 y la salida aperturista obligatoria

En este apartado se expondrá el proceso de aceleración de apertura (1983-1993), las políticas que adoptaron los gobiernos mexicanos en busca de la estabilidad, la reducción de la deuda externa y la negociación y entrada en vigor del TLCAN.

El cambio de jefe de estado en 1982, no solo representaba eso, sino también una nueva perspectiva sobre las causas y los efectos de la crisis. El gobierno de Miguel De La Madrid (1982-1988) insistió en afirmar que la fuga de capitales no había sido causa de la crisis sino el efecto de la misma y por lo tanto las medidas tomadas por su predecesor no habían sido una solución óptima, la pérdida de confianza en el sector financiero y bancario desencadenó un enfrentamiento con el sector privado, que antes de este suceso solo se limitaba a su esfera empresarial y no se insertaba en la dinámica política.

El gobierno de De La Madrid tenía la percepción que el déficit y la deuda eran características del programa IDE, y no una respuesta coyuntural a la crisis del programa, por lo que la solución debía ser un cambio en el nuevo paradigma aperturista, que tenía como meta el equilibrio fiscal y la estabilidad de precios. Es decir la nueva administración tenía como premisas básicas la estabilidad inflacionaria y el equilibrio macroeconómico, conceptos muy diferentes al crecimiento y desarrollo que eran las metas del programa anterior.

“En diciembre de 1982 De La Madrid anunció su primer paquete de estabilización, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). En su concepción original el programa tendría dos etapas: un “tratamiento del choque” en 1983, seguido de políticas graduales en 1984-1985. El equipo económico de De La Madrid creía que la estabilidad de precios y el equilibrio macroeconómico podrían restablecerse mediante la reducción drástica del déficit fiscal y una marcada devaluación del peso al inicio del programa. La austeridad fiscal frenaría la inflación, y aunada a la devaluación generaría el superávit de la cuenta comercial que se requería dadas las condiciones externas.” (Lustig, 2002, pág. 60)

A pesar de que se tomaron medidas propuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y se llevó a cabo una política antiinflacionaria que se basaba en la reducción drástica del gasto gubernamental, la inflación continuó una lógica ascendente que llegó a 169% en 1987, justo un año antes del fin del sexenio.

“... a finales de 1987 el gobierno reconoció el fracaso de los programas ortodoxos para abatir la inflación y puso en marcha un enfoque más bien heterodoxo para conseguir la estabilización de precios: el Pacto de Solidaridad Económica, el pacto pretendía reducir

rápidamente la inflación a través de una combinación de control de precios y salarios, congelamiento del tipo de cambio real y estricta política fiscal y monetaria. Todo ello se acompañó de un acelerado proceso de reformas de mercado, especialmente en las áreas de comercio, política industrial, y privatizaciones. El pacto fue un éxito incuestionable en cuanto estabilizar la inflación y reactivar la economía. Sin embargo, llevó gradualmente a una sobrevaluación del tipo de cambio real que fue finalmente corregida de manera dramática en 1994-1995.” (Moreno Brid & Ros, 2010, pág. 198)

Estas posturas de la política económica mexicana se encuentran en la antítesis de las premisas de auge del ciclo kaleckiano, ya que demandaban la reducción del poder de compra del mercado interno de una economía que jamás solventó su dependencia de los insumos industriales del exterior, es decir la solución que planteó el gobierno mexicano solo corregía el problema inflacionario, pero no postulaba una medida para regresar al sendero de crecimiento del programa IDE.

La aceleración del programa de crecimiento basado en una nueva apertura comercial, ya era la premisa fundamental mucho antes de que México participara en el TLCAN, incluso antes de que participara en el GATT.

“México no abre su economía como consecuencia de su incorporación al GATT, sino que decide su adhesión porque previamente había decidido e iniciado unilateralmente abrir su economía. Ello queda demostrado al comparar la tasa arancelaria máxima vigente en México (20%) con el arancel consolidado en el GATT (50%)” (Gazol, 2008, pág. 437)

Tras su incorporación al GATT en 1986 la negociación del TLCAN se llevó con la mejor de las disposiciones, con ello el marco de negociación del tratado fue tan terso que incluso se le otorgó el calificativo de “el espíritu de Houston”.

Esta estrategia de crecimiento se postuló en una premisa básica, para el estímulo del ciclo económico mexicano, que tiene sus cimientos en el gran éxito del sector exportador de manufacturas, es decir el cambio de paradigma de crecimiento postuló un programa basado en la promoción de exportaciones manufactureras y la completa desregulación de la Inversión Extranjera Directa (IED) como motores de crecimiento.

“La segunda vertiente, que comenzó en 1985-1986 consistió en aplicar diversas reformas para eliminar la protección del mercado local de bienes y servicios, liberalizar los flujos financieros, y de inversión extranjera además de disminuir la presencia del Estado en la economía. Estas reformas ratificadas y profundizadas por gobiernos posteriores, marcan la pauta del desarrollo desde entonces, gracias a ellas en pocos años México pasó a ser una de las economías de tamaño medio más abiertas al comercio e inversión foráneas en el mundo, con una injerencia del sector público en la economía severamente acotada.” (Moreno Brid & Ros , 2010, pág. 773)

El ciclo económico de México debía ser estimulado por la gran cantidad de inversión extranjera directa (IED) y de cartera (IC) que llegó buscando un mayor diferencial entre sus ingresos y sus costos de producción. Es decir ambos espacios de decisión de inversión tanto la planta productiva, como los flujos de inversión, fueron liberalizados bajo la premisa que esto incrementaría su eficiencia en el estímulo sobre el ciclo económico.

Sin embargo las condiciones en las que la industria nacional se incorporó y está vinculada en el mercado global son de heterogeneidad de fuerzas, lo que le impide negociar de manera equilibrada. Las razones por las que los gobiernos mexicanos aceptaron y aceptan estas regulaciones se pueden explicar desde las condiciones coyunturales de la crisis de 1982, hasta la creación de élites gobernantes que obtienen beneficios económicos en el engranaje aperturista a costa del estancamiento nacional.

Con el fin de dar claridad sobre algunos vencedores nacionales de la apertura, podemos ver que existen pequeños grupos consolidados que han acumulado grandes fortunas, en base a la compra de empresas paraestatales, con bastas facilidades de adquisición.

“Nuevamente funcionaron las redes de política en las que figuró de manera destacada Claudio X. González, mediante las cuales las élites de los tecnócratas y los empresarios se consolidaron “la pequeña base de apoyo” (Teichman) necesaria para impulsar esta política. Y el apoyo del pequeño grupo se consolidó relanzando la oferta de venderles a ellos las joyas de la corona de las empresas públicas: Teléfonos de México; las compañías aéreas: Aeroméxico y Mexicana de Aviación; la minera Cananea; las metalúrgicas Altos Hornos y Siderúrgica Lázaro Cárdenas, Las Truchas, un grupo numeroso de ingenios

Azucareros y los bancos comerciales expropiados en 1982 y la televisora Imevisión (luego TV Azteca)” (Tirado, 2012).

En estas premisas descansa la importancia de la vida política nacional y sus procesos, ya que la esfera económica, como un subconjunto de la actividad social, se modifica con el cambio de la propiedad de los bienes y por lo tanto el usufructo de los mismos. La dinámica de integración ha transformado la obtención de beneficios que recibía el Estado mexicano y con ello ha modificado su capacidad de distribución del ingreso.

Este proceso aperturista no solo pretendía la participación de agentes privados, sino la desaparición paulatina de agentes públicos en la vida económica mexicana, esto se vio reflejado en la venta de compañías estatales.

El resultado es un escueto margen de manejo para los gobiernos mexicanos, que además proponen como solución medidas de mayor flexibilidad esperando la llamada “magia del mercado”. La economía mexicana se encuentra en un mar con múltiples corrientes, sin un motor propio que le permita su navegación, y en lugar de ello, ha apostado por convertirse en una pequeña embarcación que es arrastrada por un enorme barco, que es la economía de Estados Unidos.

La transformación de los espacios de decisión de inversión gubernamentales habían sido acotados por dos vías, las legislativas – arancelarias desde la incorporación de México al GATT, y por la venta de empresas estatales como una de las premisas de la reducción de gasto, por lo tanto y como resultado también había sido acotada la posibilidad de incentivar al ciclo económico desde un espacio estatal.

En este sentido parece evidente que podemos echar mano de la teoría de centro periferia, que la escuela Estructuralista y Cepalista construyeron desde los años cuarenta, ya que puede explicar cómo las economías periféricas se encuentran en una relación dispar con respecto a los centros.

Sin embargo, también es evidente que no se trata del mismo contexto mundial, además ha quedado demostrado que ya no basta con la industrialización o acumulación de capital para obtener el estímulo de la fase de auge del ciclo económico, ya que esta industrialización, en

la globalización, se ha convertido solo en uno de los eslabones de la producción de las empresas transnacionales.

“La globalización y la interdependencia de los asuntos económicos es innegable, pero esta no impone alternativas únicas a la política económica nacional, lo que ocurre es que se reducen las opciones y se hace menos amplio el espectrum de posibilidades dentro de las cuales se decide” (Rozo, 1990, pág. 131)

En este escenario podemos diferenciar no solo el dualismo sectorial del capitalismo subdesarrollado mexicano, sino también de sistemas productivos nacionales dominantes y dominados, con élites económico empresariales, dentro de bloques económicos con países integrantes e integrados y con organismos multilaterales de gobernanza mundial, que lejos de democratizar el poder, impiden a los parlamentos o congresos nacionales hacer énfasis sobre sus necesidades.

3.2.- La contra oferta, el TLCAN en Estados Unidos.

Los razonamientos estadounidenses referentes a la constitución de una zona de libre comercio (ZLC) en Norteamérica, ya habían sido postulados desde principios de los años ochenta y respondían a intereses muy particulares del gobierno estadounidense, los cuales se fundamentaron por un lado, en obtener mercados más amplios para sus mercancías y capitales, además de obtener socios que lo abastecieran de energéticos como México y Canadá, con quien ya tenía un acuerdo previo.

Además expandir su zona de influencia se convirtió en una necesidad fundamental para Estados Unidos, ya que con el proyecto Europa 92 la Unión Europea avanzó en su integración, lo que provocó que ese espacio, de natural influencia norteamericana tras la segunda guerra, impusiera una barrera para intervenir.

Estas posturas en principio fueron rechazadas tanto por los gobiernos canadiense y mexicano, sin embargo la situación de crisis, la composición del nuevo orden de la economía mundial, y el tránsito de gobiernos más liberales permitieron retomar la idea del derrumbe de las barreras arancelarias.

Es preciso notar que existe un incentivo mayor en cuanto a las posturas de Estados Unidos sobre la creación del TLCAN con México, y se basaba en la idea de crear una institución

que fuese capaz de trasladarse de gobierno en gobierno sin importar ideologías. Con el TLCAN se constituyó un acuerdo que trascendió y trasciende los cambios políticos internos de México, esto ha tenido como resultado la evolución del TLCAN en la institución más importante y difícilmente modificable para México en materia comercial, que impone restricciones a las políticas gubernamentales y reducen las posibilidades de decisión en un escenario de interdependencia.

El acuerdo de liberalización comercial no solo tuvo resistencia minoritaria en México, de igual manera grupos de activistas, pequeños productores agrícolas, y algunas figuras públicas como Ross Perot, empresario y político norteamericano, estuvieron inconformes e hicieron énfasis en el costo laboral que tendría el tratado, estas oposiciones en Estados Unidos veían en la firma de este acuerdo una competencia que podría destruir su hasta entonces forma y lugar de vida, estas presiones llevaron a dividir el voto demócrata en favor del TLCAN y dieron la posibilidad de constituir acuerdos paralelos en temas laborales y de medio ambiente.

Sin embargo en Estados Unidos las fuerzas patronales acumuladas en grandes gremios como, Council Of the América, Bussiness Round Table Emergency, además de la creación de un foro especializado para discutir los términos del acuerdo: Commite for American Trade Coalición Multilateral Trade Negotiation, lograron consumir los mecanismos para lograr que el cuerpo legislativo norteamericano solo pudiera votar sí o no al tratado, sin hacer modificaciones al mismo.

Es evidente que el TLCAN para Estados Unidos formó parte de una nueva estrategia comercial que buscaba superar las debilidades en su balanza comercial y poner un freno a la inundación de sus mercados de productos de la industria japonesa, además de garantizar mercados para sus exportaciones y espacios de expansión de su capital. Este entorno donde la clase empresarial se encuentra inserta en la cúpula política de Estados Unidos logró impulsar de manera contundente las premisas que el Presidente Reagan formuló desde 1980.

El TLCAN, para Estados Unidos representó y representa una astuta estrategia más de su política económica, con claras metas que cumplir. Esto personifica un problema para la

dinámica del ciclo económico mexicano, ya que no detenta un poder de negociación de igual magnitud frente a su principal socio comercial.

México, a diferencia de Estados Unidos, no constituyó grandes foros repletos de especialistas para revisar el acuerdo que entraría en vigor en 1994, e incluso el mismo Estado Mexicano fue quien constituyó a la élite empresarial que compraría las antiguas empresas estatales. El espacio de política económica parecía vacío una vez que el Estado Mexicano dio un paso al costado para permitir la interacción privada.

Algunos grupos empresariales nacionales como: Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) o el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) constituyeron la élite pro apertura, estas instituciones patronales fueron análogas a las ya mencionadas norteamericanas, sin embargo estas no contaban con una estrategia común y se percibe a la distancia que eran unas cuantas empresas que poseían una pequeña capacidad exportadora⁷.

En este escenario ya muy distante a la oferta del presidente Reagan, México cambió su postura y llevó medidas que impulsaron la apertura unilateral fomentando el derrumbe arancelario y desarticulando la política impositiva en la inversión.

Por lo tanto podemos llegar a conclusiones, en principio es verdad que TLCAN representa una estrategia geopolítica de Estados Unidos para solucionar eventos coyunturales, pero también lo es que no todo el país estuvo y está de acuerdo con el proceso de apertura.

Sin embargo también es cierto que con la firma del tratado se ha construido una simbiosis entre las economías mexicana y norteamericana, que trasladó los efectos que surgen en el norte casi de inmediato en la economía nacional reduciendo el espacio nacional de decisión.

Otro punto a resaltar es el aspecto político que ha tenido el TLCAN, ya que con él, México se convirtió en un aliado estratégico para Estados Unidos en sus políticas comerciales para con América Latina y con otros bloques económicos, como los asiáticos; es decir podemos encontrar que con la firma del tratado, Estados Unidos logró construir un aliado político importante en México.

⁷ El entretrejo de las élites y sus relaciones políticas se puede consultar en Tirado, (2012)

3.3.- La vulnerabilidad del sector productivo mexicano y su relación con las limitantes del comercio mundial.

El cambio estructural del sector productivo mexicano fue un proceso de transformación radical que avanzó por varias etapas, la primera comenzó con los intentos de diversificación de exportaciones en el gobierno de Echeverría, pero tras la crisis de 1982, con el programa aperturista del gobierno de De La Madrid se aceleró, transitando por una primera institucionalización en 1986 con la entrada al GATT, y llegando a su punto cúspide en 1994 tras la entrada en vigor del TLCAN. Este proceso se concentró en el desmantelamiento de empresas paraestatales, que les permitió a los agentes privados cobrar protagonismo en la economía nacional.

La entrada en vigor del tratado fue una pugna en la política nacional y dejó ver los conflictos políticos que arrastraban los gobiernos priistas, dentro de sí y fuera de su seno. Las elecciones de 1988 mostraron al oficialismo dividido, pero también la capacidad que aún tenía el PRI para imponer su decisión.

“En 1988 este sistema, así como México en general, estaba bajo presión, Salinas se enfrentó a un contendiente de verdad: Cuauhtémoc Cárdenas, hijo de un popular ex presidente, que contrarrestó el reformismo de libre mercado de Salinas con un populismo anticapitalista más tradicional, fue una elección reñida; Cárdenas ganó, pero ese no fue el resultado del conteo oficial. Salinas fue el presidente, pero ahora, más que cualquiera de sus predecesores, tenía que cumplir sus promesas. Y para ello acudió a su equipo económico entrenado en Cambridge” (Krugman, 2009, pág. 46)

La economía nacional se encontró inserta en una nueva fase de mecánica de la economía mundial, que enarbolaba las ventajas del liberalismo comercial, es decir la economía nacional atendió las premisas de las instituciones internacionales, como el FMI y El Banco Mundial, y se convirtió en el coprotagonista del primer tratado comercial que involucraba a países desarrollados con un país subdesarrollado.

El debate sobre los beneficios que proporciona o podría proporcionar la llamada segunda globalización, es a más de veinte años, tema de controversia, ya que la premisa de

convergencia no se ha cumplido en todos los casos de apertura o en todas sus fases. Las premisas pro y contra globalización postulan hipótesis antagónicas como las que menciona Ortiz Cruz:

“Para los primeros, el libre movimiento de mercancías y capitales debería conducir a un mundo homogéneo, libre de fluctuaciones violentas, en el que las asignaciones de recursos a través de decisiones privadas de inversión han de conducir a un mundo de progreso distribuido equivalentemente en todo el planeta. Para los segundos, la integración a través del mercado conduce a la polarización de las condiciones de producción, acumulación de capital, crecimiento y distribución del ingreso.” (2003, pág. 121)

La novedad del acuerdo comercial se centraba en los privilegios que tendría México al tener acceso al mercado más grande del mundo, en ese momento, y todos los derrames económicos y beneficios que le permitiría obtener.

La hipótesis de convergencia se convirtió en la herramienta teórica principal para sustentar un acuerdo de este tipo, ya que postulaba que el país subdesarrollado obtendría beneficios en su crecimiento mayores que el país desarrollado y por lo tanto tendría la capacidad de alcanzarlo con el paso del tiempo.

En la política nacional mexicana no fue muy diferente el argumento, o más bien fue la exacerbación de los posibles beneficios y se sostenía, además, que el acuerdo era la puerta de entrada de México al llamado primer mundo.

“Ahora, ¿qué ventajas y retos nos traerá el Tratado? Primero, nos vincula a uno de los centros de la economía mundial y, por eso mismo, ha despertado el interés y la atención de las otras grandes zonas mundiales: Europa y el Pacífico Asiático; y nos convierte en puente con nuestra América Latina. Segundo, con el Tratado aseguraremos un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte, que tiene más de 360 millones de personas. Esto es muy importante porque nuestras empresas podrán aprovechar las ventajas que se derivan del tamaño que tiene este gran mercado y así, al producir para más gente, darán más empleo a los mexicanos, podrán bajar sus costos y ser más eficientes.

Tercero, el Tratado da reglas claras y certidumbre a nuestro intercambio con el Norte, que es el más intenso y voluminoso que ya tiene el país. No hay que olvidar que somos, ahora, el tercer socio comercial de los Estados Unidos y que ellos son el país con el que más comerciamos. En los últimos tres años, este comercio se ha más que duplicado.

Cuarto, también podremos especializar nuestra producción en aquello en que les llevamos ventaja por nuestro clima, nuestros recursos o nuestras habilidades, que son muchas, y podremos utilizar tecnologías que aprovechen mejor lo que tenemos.

En quinto lugar, ustedes como consumidores se beneficiarán porque podrán encontrar más variedad de productos, de mejor calidad y a más bajo precio.

Pero, sobre todo, 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)

Las hipótesis que postuló el ex presidente Salinas sólo compaginan con parte de los hechos en la economía mexicana. Es verdad que se ha incrementado el comercio internacional y que los flujos de capital son mayores, pero estos incrementos no se han reflejado en el crecimiento del PIB, de los salarios reales, del empleo o en la reducción de la pobreza.

La economía mexicana se encuentra entre las primeras quince⁸ economías en el ranking del Banco Mundial, por encima de países como Indonesia, Holanda o Turquía, también es el décimo quinto país exportador y el número décimo cuarto en importación mundial de mercancías⁹, pasando de representar 0.44% de las exportaciones y 0.74% en importaciones mundiales en 1970, al 2.10 y 2.16% respectivamente en el año 2014. Además la economía

⁸ Datos obtenidos en el portal del Banco Mundial: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>, pagina visitada en Junio 2015

⁹ Datos Obtenidos en el portal de la Organización Mundial de Comercio (WTO por sus siglas en inglés): <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=MX>, página visitada en junio 2015

mexicana recibió 28,838 millones¹⁰ de dólares por concepto de inversión extranjera directa en el año 2014, que representa 1.97% del producto interno bruto.

Sin embargo y a pesar de todas estas virtudes, la economía mexicana ha tenido un mediocre desempeño durante los años de apertura, que se puede constatar en el débil crecimiento que asciende a una tasa promedio de 2.59% anual, lo cual representa un valor muy inferior a las tasas de crecimiento que reportó durante el periodo conocido como Industrialización Dirigida por el Estado, que promedió anualmente una tasa de 6.75%. Además la desocupación ha pasado de 2.76% en abril del año 2000 a 4.85% en febrero de 2013. Estos hechos son evidencia del fracaso del programa exportador y están reflejados por el bajo crecimiento y el aumento del desempleo.

La economía mexicana ha tenido un éxito importante en su re-inserción en el mercado mundial, al lograr eslabonarse en las cadenas de valor de la producción mundial, y no solo eso, sino que además ha conseguido hacerlo con exportaciones de un horizonte tecnológico relativamente alto. Sin embargo este exitoso cambio estructural se encuentra desligado del resto de la economía nacional, por lo que no representa un motor de arrastre para el resto del país que permita la consolidación de otros sectores.

Esto ha ocurrido debido a las políticas llevadas a cabo en México después de la crisis de 1982, se han concentrado en el desmantelamiento de las restricciones internas, como el proteccionismo a la industria infante nacional y al campo mexicano, o los programas compensatorios, o las barreras arancelarias e imposición de impuestos a los flujos de inversión, es decir todas aquéllas políticas que estaban destinadas a beneficiar a un productor nacional sin importar su eficiencia han sido removidas.

Sobre este desempeño, en treinta años de vigencia del TLCAN, el ex presidente Salinas opina que:

“...Pese a la decisiones que no se tomaron en materia de telecomunicaciones, infraestructura, educación, energía, sus resultados son muy alentadores.

¹⁰Datos obtenidos en el portal de BANXICO:
<http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE146§or=1&locale=es> página visitada en Junio 2015

No olvidemos que era un tratado de comercio e inversión. Midamos sus resultados en esas materias. En 1993, un año antes de que arrancara, exportamos alrededor de 50,000 millones de dólares, hoy exportamos 350,000 millones de dólares; en 20 años, de exportar 130 millones de dólares al día, hoy exportamos mil millones de dólares diarios. Es decir, se multiplicaron por más de ocho veces las exportaciones mexicanas.

Otra diferencia fundamental es el tipo de exportaciones, antes del tratado y de la apertura mexicana, el petróleo era el 80% de las exportaciones de nuestro país; el 20% manufacturas y productos agropecuarios. Hoy es exactamente al revés, el 80% de las exportaciones mexicanas son manufacturas y otros productos, y el petróleo difícilmente llega al 10%.

Una diferencia importante más es que 4 de cada 10 empleos que se generaron en México durante estos 20 años fueron por las industrias de exportación. Y los salarios en esas industrias de exportación son casi 50% mayores que los del resto de la economía, y son de trabajadores todos sindicalizados.

Como tratado de inversión, antes del TLCAN México recibía alrededor de 2 mil millones de dólares al año de inversión extranjera directa, hoy recibimos alrededor de 20 mil millones de dólares; o sea que hay casi un aumento de diez veces el flujo de inversión.

Aun así, dentro de México faltaron decisiones que hubieran permitido un equilibrio regional más favorable. Hay regiones que fueron notablemente beneficiadas por el tratado y otras que no.” (Cárdenas Estandía, 2014)

Ya se ha mencionado que este programa se basó y se basa principalmente en la premisa del éxito exportador nacional, que con el cambio estructural, debería tener su principal pilar en el sector manufacturero, sin embargo no es así e incluso existen nichos muy específicos de gran éxito exportador en el sector primario. “México es el principal país exportador del sector agroalimentario del mundo en productos como cerveza, tomate, chiles y pimientos, además de sandía, pepino, limón, aguacate, cebolla, tequila y papaya, entre otros” (Chávez, 2014).

El proceso de apertura prometió crecimiento basado en un sector exportador manufacturero, sin embargo no fue este sector el que creció aceleradamente, como en el

programa IDE, sino que el sector servicios ocupó ese espacio. Este sector que en el último sexenio de los años setenta representó el 20.48, alcanzó el 58.15% del producto para enero de 1994, dejando muy por detrás al sector agrícola, que en el mismo año sólo alcanzó el 4.05%, y al sector industrial con 37.8%, tendencia que se ha mantenido en la última década, alcanzando porcentajes del 3.20% para el sector agrícola, 34.14% para la industria y 62.66% en los servicios en el año 2015.

La economía nacional ha girado drásticamente, incrementado la importancia del sector servicios. Los principales rubros de este sector que destacan por su magnitud son el comercio y los servicios inmobiliarios representando para 1994 el 19.06 y el 19.74 % del sector respectivamente. Estos sub-sectores han seguido creciendo con la apertura comercial llegando a porcentajes de 25.73% para el comercio y 19.45% para los servicios inmobiliarios en 2015.

La apertura comercial ha transformado el vínculo de estímulo del ciclo económico nacional, al transformar la economía nacional, en una economía principalmente destinada a los servicios en bienes inmuebles y al comercio.

Estas nuevas características debilitan más la capacidad de progreso de una economía periférica como la mexicana, que necesita para su desarrollo tener la capacidad de industrializarse, y mantener un estímulo propicio para su propio ciclo económico.

Aunque el sector industrial no se encuentra en el olvido, caso que sucede con el sector agrícola, se ha reducido en cuanto a su participación en el PIB, lo que representa una debilidad estructural del sector productivo nacional, basado en el sector servicios, con un nulo estímulo del ciclo económico nacional, pues no existe inversión en capital fijo en este sector que permita estimular los encadenamientos endógenos, ya sea hacia atrás o hacia adelante.

Esto es resultado del conjunto de restricciones que implican el TLCAN, es decir la industria manufacturera, que para 2015 representó el 17.29% del PIB y el 50.64% del total de actividades secundarias es incapaz, con las instituciones actuales, de vincular su sector moderno exportador al resto de la economía.

La falta de encadenamientos productivos en la economía mexicana se presenta principalmente por dos senderos, uno en el ínfimo valor agregado de las industrias manufactureras, y dos, el comercial, que se expresa en la falta de proveedores nacionales y por lo tanto en el incremento de la importación de la enorme mayoría de insumos que se necesitan para la producción de los bienes exportables.

La primera dimensión: el insignificante valor agregado de exportación de la manufactura global (VAEMG)¹¹ que la economía mexicana adiciona a la producción manufacturera, alcanzó en promedio anual durante el periodo 2003-2014 el 38.3% del total de la producción manufacturera global, y sólo representa el 10.56% del total de producción de las actividades manufactureras, durante el mismo periodo. Lo que constituye una vulnerabilidad del ciclo económico nacional, ya que demuestra la incapacidad del sistema productivo mexicano de incorporar a los productos exportables insumos y/o trabajo nacionales.

Cuadro 6 :Indicadores de Valor Agregado Bruto del sector manufacturero (porcentajes)								
año	Producción manufacturera global PMG / PM producción manufacturera	Consumo intermedio de origen nacional CIN	Consumo intermedio de origen importado CIM	Valor agregado bruto VAB = PMG -CI	Valor agregado de exportación de la manufactura a global VAEMG = (CIN + VAB)/PM	Valor agregado de exportación de la manufactura global VAEMG = (CIN + VAB)/PMG	Tasa de crecimiento del total de puestos de trabajo remunerados	Cociente entre remuneración total de los asalariados y superávit bruto de operación
2003	27.91	21.87	78.13	6.03	10.81	38.74		102.40
2004	27.81	20.65	79.35	5.68	10.25	36.87	5.15	101.14
2005	27.46	20.50	79.50	5.60	10.08	36.72	3.89	99.98
2006	28.15	20.21	79.79	5.77	10.29	36.56	2.19	89.65
2007	28.19	19.70	80.30	5.61	10.06	35.68	-2.14	86.24
2008	26.57	20.12	79.88	5.58	9.81	36.91	-7.57	76.93
2009	27.07	20.15	79.85	5.45	9.80	36.21	-16.94	66.71
2010	27.77	21.73	78.27	5.43	10.28	37.02	3.65	56.15
2011	26.26	22.24	77.76	5.60	10.20	38.83	7.49	50.73
2012	27.32	25.46	74.54	5.91	11.36	41.58	5.57	47.63
2013	27.70	24.71	75.29	5.97	11.34	40.94	-2.61	45.54
2014	28.87	26.01	73.99	6.61	12.40	42.94	8.38	43.88
prom	27.59	21.95	78.05	5.77	10.56	38.25	-4.01	72.25
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabniveles.aspx?c=33690								

¹¹ El valor agregado bruto: es el valor añadido, por una economía a los productos de exportación los cuales son parte de un proceso de producción global, que se llevan a cabo a lo largo de diferentes países y como parte de los nuevos procesos de producción inmersos en las cadenas globales de valor. (INEGI, 2014)

En el cuadro 6 se ilustran algunos indicadores del valor agregado, la primera columna expresa la proporción de manufacturas que son parte de algún encadenamiento global, podemos observar que el promedio anual del periodo 2003-2014 es de sólo el 27.6% del total de las manufacturas, es decir un poco más de una cuarta parte de la producción manufacturera esta eslabonada a alguna cadena global de valor, este dato es de una relevancia trascendental, ya que el 60% del comercio mundial, 20 billones de dólares (UNCTAD, 2013) se lleva a cabo mediante estas cadenas globales, y dado los datos para México, esta relación con los eslabones manufactureros se puede apreciar que las cadenas regionales siguen siendo de mayor importancia.

Por otro lado la segunda y tercer columna denotan la dependencia del sector manufacturero a insumos importados (tercer columna), ya que el consumo intermedio nacional (segunda columna) solo alcanza, en promedio anual, el 21.95% del total de insumos, valor inferior al 78.05% del total del consumo intermedio, que representan los insumos importados, en el periodo de 2003 a 2014.

Otro punto a destacar es la tasa de crecimiento de los trabajadores remunerados del sector manufacturero, que si bien han tenido periodos de crecimiento en los primeros años de la segunda década del siglo XXI, alcanzando una tasa de crecimiento de 8.38% en 2014, en general han mostrado una reducción en promedio para el periodo 2003-2014 que se expresa en una tasa de crecimiento de -4.01%, lo que representa una reducción de los trabajadores en el sector.

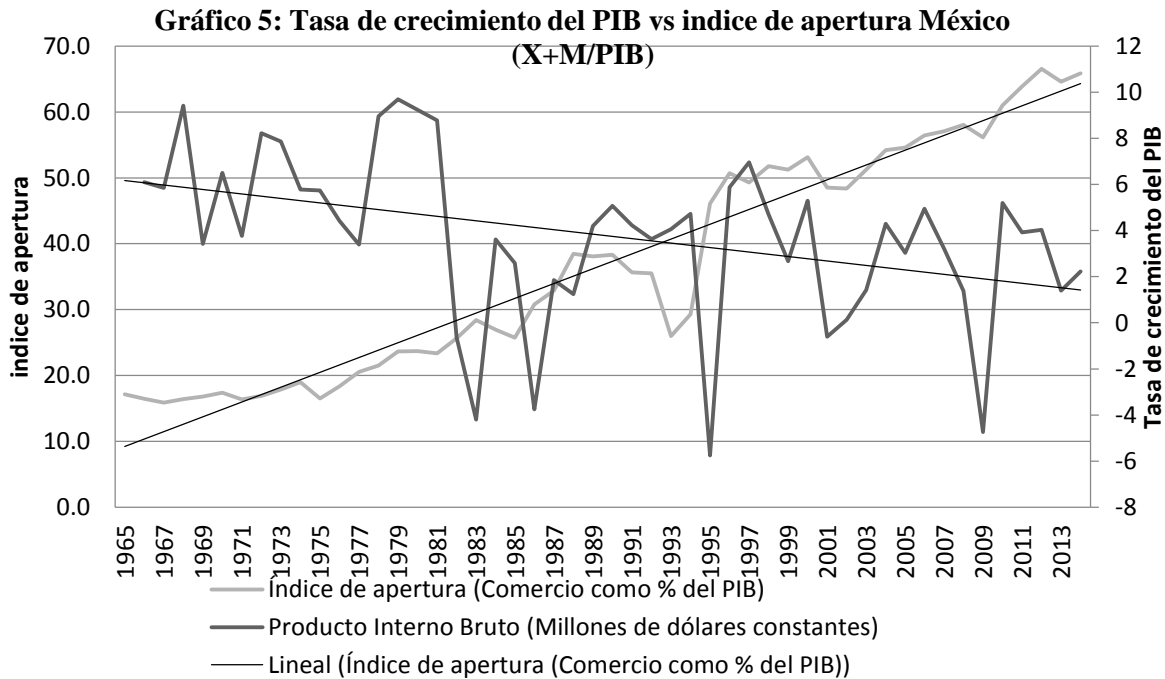
Por último, la octava columna expone un cociente en el que se relacionan las remuneraciones de los asalariados y el superávit bruto de operación, esta relación expresa la dinámica entre los ingresos de los trabajadores y de los empresarios del sector, y como podemos ver el cociente se ha reducido, lo que implica que las remuneraciones a los trabajadores han disminuido, mientras que los beneficios de los capitalistas se han incrementado.

Es decir, existe evidencia que el sector exportador más dinámico de la economía nacional tiene debilidades estructurales en tres sentidos, uno es profundamente dependiente de los insumos importados, dos: este sector incorpora un ínfimo valor agregado a las exportaciones y tres da muestra de expulsión de trabajadores y una reducción de salarios.

Por lo que podemos concluir que si bien el éxito exportador es una realidad no conforma una virtud para la economía nacional. En las palabras de la UNCTAD:

“Sin embargo, la participación en las cadenas de valor mundiales también conlleva riesgos. La contribución de las cadenas de valor mundiales al PIB puede ser limitada si los países solo captan una pequeña parte del valor añadido en la cadena. Por otro lado, la difusión de la tecnología, el desarrollo de competencias y la modernización no son automáticos. Los países en desarrollo corren el riesgo de permanecer atrapados en actividades con un valor añadido relativamente escaso. Además, el impacto ambiental y los efectos sociales en las condiciones laborales, la seguridad e higiene en el trabajo y la seguridad del empleo pueden ser negativos. La capacidad potencial de mover de un lugar a otro las actividades de las cadenas de valor mundiales y la mayor vulnerabilidad a las perturbaciones externas entrañan riesgos adicionales” (2013, pág. 11)

El gráfico 5 expresa la medida en la que este proceso de apertura ha modificado las características del ciclo económico, en cuanto a su crecimiento y tendencia. En este gráfico se puede ver que existe una relación inversa entre la apertura comercial y el crecimiento del PIB, que es una función de la vulnerabilidad que ha generado la puesta en marcha del TLCAN y por lo tanto el eslabonamiento de la economía mexicana, a la cadena regional de valor de América del norte.



Fuente : Elaboración propia a partir de datos obtenido en el Observatorio económico de América Latina:<http://www.obela.org/>

Se puede observar que la tendencia de ambas variables se cruza en los años 1992-1993, un año antes de la entrada en vigor del tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, sin embargo de igual manera podemos observar que la aceleración del proceso de apertura comienza desde principios de 1976, cuando se incrementa la pendiente del índice de apertura.

En concreto, podemos agregar un punto adicional a la primera dimensión de vulnerabilidad, que está ligado al proceso de apertura. La apertura como condición de eslabonamiento a las cadenas regionales no ha propulsado el crecimiento de la economía mexicana en su conjunto y por lo tanto podemos concluir que este fenómeno y el eslabonamiento de una economía a una cadena de valor no es condición suficiente para el crecimiento.

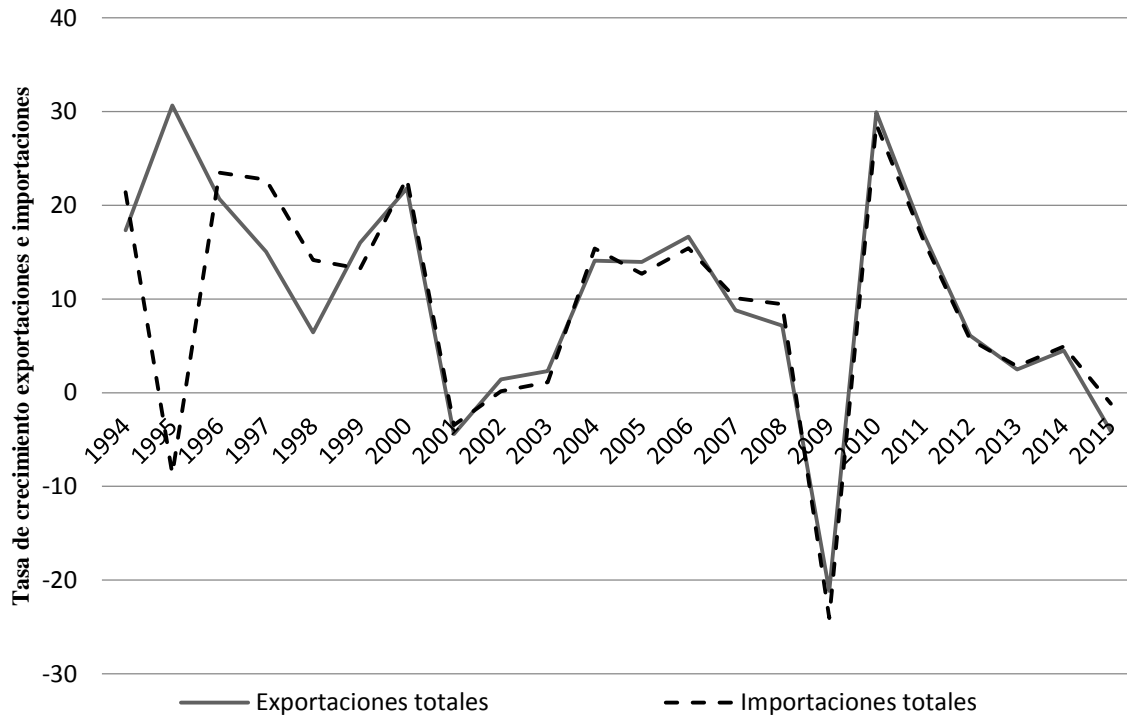
El segundo sendero lo describe el saldo de la balanza comercial desde 1993 y hasta 2015, que muestra un déficit crónico que se mantiene durante casi todo el periodo y que alcanzó los 17,260.65 millones de dólares en 2008, es decir en general el comercio exterior de la economía mexicana es deficitario excluyendo los años 1994-1995, cuando la crisis del efecto tequila redujo la capacidad de importación nacional. Estos datos reflejan la dependencia del sector exportador, que se postuló como el principal motor de crecimiento,

y que no puede ser así debido a que este sector es sumamente dependiente de las importaciones intra-sectoriales, eliminando la posibilidad de arrastre de la economía nacional y exportando cualquier posibilidad de estímulo al ciclo económico.

El gráfico 5 muestra dos puntos a destacar, el primero es la relación tan estrecha que existe entre las exportaciones e importaciones nacionales desde el año dos mil, en el que ambas variables se sincronizan, el segundo punto refleja como las crisis de inmediato afectan al comercio internacional, sin embargo se puede diferenciar entre las crisis, la nacional en los años 1994 y 1995, la de inicios de los años dos mil, y la recesión mundial que inicio en 2007.

En los años noventa es evidente que el proceso de apertura llevó a un auge exportador, que no disminuyó a pesar de la crisis y la caída de las importaciones, esta es una diferencia muy importante a lo ocurrido en los años 2000 y 2007, cuando ambas variables, exportaciones e importaciones cayeron como resultado de la caída simultanea de la demanda norteamericana como se puede ver en el cuadro 6, en la última columna, donde la tasa de crecimiento promedio del PIB estadounidense sólo alcanzó el 2.78% de 2000 a 2006 con respecto al periodo anterior y que siguió decreciendo en el siguiente sexenio, sólo representando un ínfimo 1.12% de 2006 a 2012.

Gráfico 5: Exportaciones e Importaciones totales de México



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el sitio de inegi:<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Es decir el sector productivo nacional se ha convertido en un reflejo inmediato de los trastornos y evoluciones del ciclo económico estadounidense. Evidenciando una sobre reacción en la economía mexicana a cualquier suceso de la economía norteamericana.

La matriz de coeficientes de correlación¹² nos da evidencia sobre relación cíclica de los procesos mexicano y estadounidense, en esta se puede observar que la correlación se ha incrementado exponencialmente, pasando de un coeficiente de 0.0691 en el periodo anterior a la apertura (1961-1993) a 0.729 de 1994-2014.

El empalme de las señales cíclicas describe el proceso de transmisión de los efectos de la economía de Estados Unidos a la nacional, sin embargo en este proceso son más notorias las transmisiones de caída del producto, ya que si bien para México el mercado estadounidense es su principal mercado, para Estados Unidos el mercado mexicano representa sólo una de sus articulaciones con el mercado global.

¹² El coeficiente de correlación es un indicador que va entre 1 y -1, cuando el coeficiente es más cercano a 1 existe evidencia de una relación lineal positiva, de manera contraria cuando es cercano a -1 la relación es lineal pero negativa, mientras que si el valor es cercano a cero la relación lineal tienden a no existir.

Matriz de coeficientes de correlación 1, componentes cíclicos : México vs Estados Unidos				
	Ciclo México (1961-1993)	Ciclo Estados Unidos (1961-1993)	Ciclo México (1994-2014)	Ciclo Estados Unidos (1994-2014)
Ciclo México (1961-1993)	1	0.0691		
Ciclo Estados Unidos (1961-1993)	0.0691	1		
Ciclo México (1994-2014)			1	0.729
Ciclo Estados Unidos (1994-2014)			0.729	1
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial: http://databank.bancomundial.org/data/home				

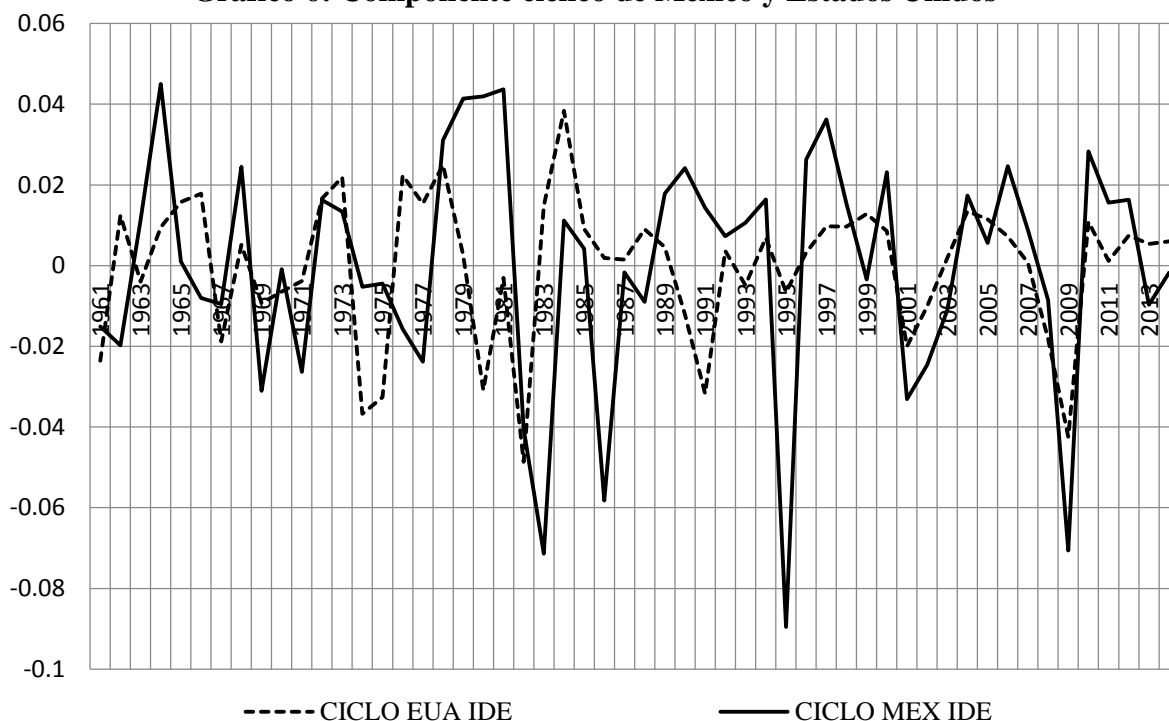
El gráfico 6¹³ apoya a ilustrar el comportamiento cíclico norteamericano y mexicano, dejándonos ver como a partir de 1994 las dos variables se enciman, y se comportan de la misma manera, solo con la diferencia que el ciclo económico mexicano es más volátil, con esto nos referimos que tanto las fases de recuperación y crisis están marcadas por pendientes mayores, lo que se traduce en una desviación estándar mayor, que pasó de 0.028 de 1961-1993 a 0.032 en el periodo 1994-2014 como se puede observar en la matriz 2.

¹³ El Gráfico 6 fue obtenido aplicando el filtro Hodrick – Prescott a la series tasa de crecimiento de PIB DE México y Estados Unidos 2005, consiguiendo la señales cíclicas.

Matriz 2: Resumen de indicadores de dispersión del ciclo económico: México vs Estados Unidos			
Variable	Observaciones.	Media	desviación estándar
Ciclo EUA (1961-1993)	33	-0.0006	0.020
Ciclo México (1961-1993)	33	0.0006	0.028
Ciclo EUA (1994-2014)	21	0.0009	0.014
Ciclo México (1994-2014)	21	-0.0009	0.032
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial: http://databank.bancomundial.org/data/home			

El gráfico 6 nos permite argumentar de manera visual la premisa principal de nuestra hipótesis, que presume que antes de mediados de los años ochenta las señales cíclicas de ambos países eran difícilmente convergentes, o se encontraban desplazadas en el tiempo, es decir existía un espacio temporal de respuesta, que ha prácticamente desaparecido en el proceso de apertura.

Gráfico 6: Componente ciclico de México y Estados Unidos



Fuente : Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el Banco Mundial:

Otro punto a resaltar de este gráfico es la longitud de los ciclos norteamericanos con respecto a los nacionales, los fenómenos de auge en la economía norteaña tienden a permanecer por mayor tiempo, es decir los ciclos estadounidenses se han vuelto más estables, reduciendo su desviación estándar de 0.02 antes de la apertura a solo 0.014 de 1994-2014 , esta situación responde a la capacidad que tienen las empresas norteamericanas de poder estimular su fase del ciclo, vía inversión e incorporación de empleados a su planta productiva.

Las razones de la sincronía de los ciclos económicos mexicano y norteamericano se presentan en el cuadro 6, en el cual podemos ver la relación entre el incremento exportador que necesita de una ampliación de las importaciones por lo menos de la misma dimensión, dando lugar a un nulo auge en la economía nacional.

El cuadro 6 describe la mecánica del proceso de apertura, en el cual las exportaciones mexicanas han crecido, con respecto del PIB del 17.7% en el primer sexenio de los años

ochenta, al 29.18% en el segundo sexenio de los años dos mil. Sin embargo el crecimiento del producto nacional no ha sido tan vertiginoso, sino que por el contrario se ha disminuido bastante el ritmo de crecimiento, pasando de una tasa de 6.26% entre 1976 y 1982 al 2.57% promedio entre 2006 y 2012.

Cuadro 6: Tasas de crecimiento del PIB, FBKF y Exportaciones e importaciones de Estados Unidos y México						
	México				Estados Unidos	
	PIB	X d BBS y SERV1 % PIB	M de BBS Y SERV2 % PIB	FBKF3 % PIB	M de BBS y SERV %PIB	PIB
1970-1976	6.04	7.95	9.53	21.98	6.61	2.73
1976-1982	6.26	10.99	11.40	24.59	9.23	2.74
1982-1988	0.10	17.70	12.14	20.72	9.80	3.66
1988-1994	3.88	16.37	18.09	21.96	10.49	2.87
1994-2000	3.50	24.00	23.38	20.16	12.37	4.05
2000-2006	2.65	25.52	26.83	21.95	14.33	2.78
2006-2012	2.57	29.18	30.63	23.08	16.30	1.12

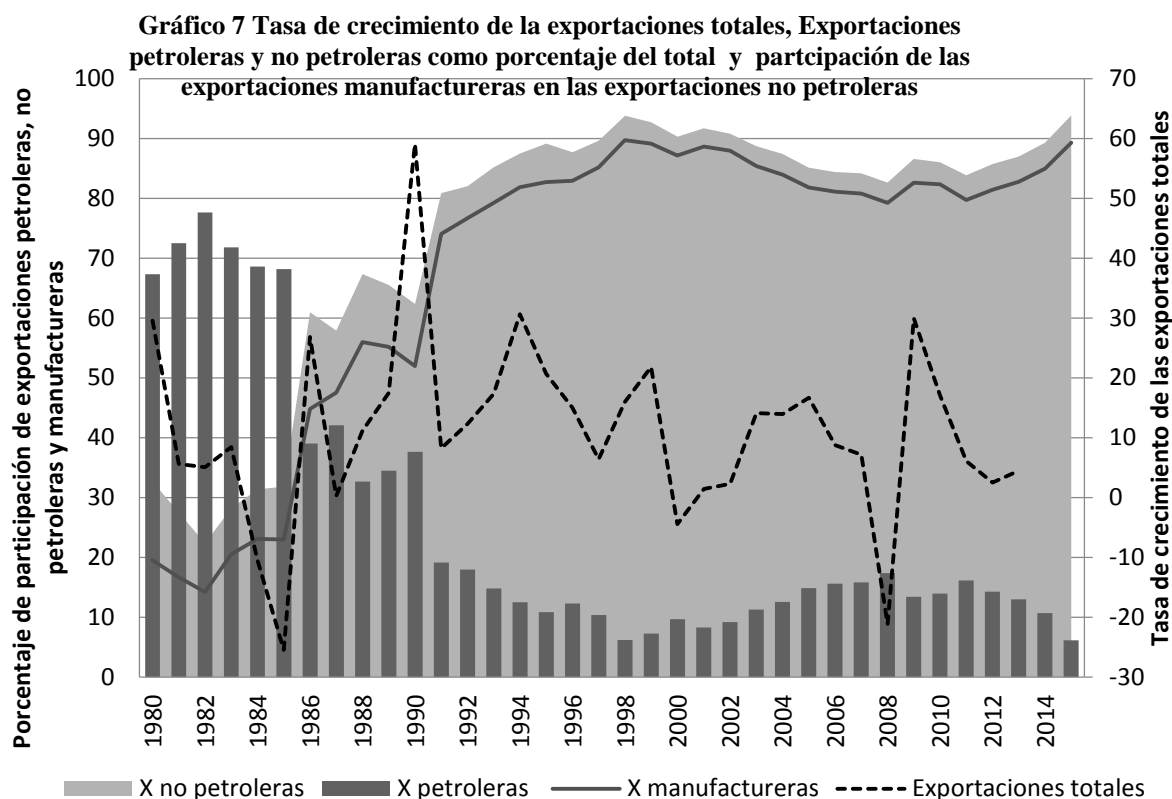
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenido en la página del Banco Mundial :<http://databank.worldbank.org/data/reports> en julio2015
 1: XdeBBS y SERV: Exportación de bienes y servicios 2: MdeBBS. y SERV: Importación de bienes y servicios, 3: FBKF: Formación Bruta de capital fijo (BANCOMUN)

Los motivos del estancamiento en una fase recesiva del ciclo económico, son un mosaico de políticas aperturistas que se han ido ampliando, en ya treinta años del funcionamiento del programa de crecimiento. Comenzando con la tendencia acelerada de la economía nacional en transformarse en una economía basada en el sector servicios.

En cuanto al sector industrial, podemos ver, en el cuadro 6, que la formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), apenas ha crecido desde 1970 pasando del 21.98% con respecto del PIB a solo el 23.08% en el 2012, lo cual demuestra que los incentivos de inversión de la economía nacional se encuentran estancados.

Esto no es obra de la casualidad, la apertura comercial que ha llevado México durante estos últimos treinta años ha condicionado de manera importante al Sistema Productivo Nacional, agravando su heterogeneidad estructural, volcando todo el modelo hacia un sector privilegiado destinado a la exportación. Esta premisa explica la mecánica por la cual

el crecimiento de las exportaciones es incapaz de movilizar los demás sectores.



Fuente:Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el portal de INEGI :<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

El gráfico 7 explora la evolución de las exportaciones nacionales en cuanto a su desarrollo y composición, la tasa de crecimiento del total de las exportaciones muestra un acelerado incremento de 1985 a 1990, tras la crisis de 1982 y como resultado de la apertura unilateral, que llevó a cabo México antes del TLCAN. La primera década de los años noventa también nos arroja crecimientos positivos, pero inferiores a los anteriores, llegando a tasas del 30.64% en 1995 y 21.82% para el año 2000, que en valor absoluto representaron 79.54 y 166.12, miles de millones de dólares (MMD) respectivamente.

La década de los años 2000 ha tenido ambivalencias, el primer lustro denota un auge exportador que tiene su cúspide en 2006, cuando alcanzó los 249.92 MMD, un crecimiento de 16.66% con respecto al año anterior, esto como resultado del incremento de los precios del petróleo, que se ve reflejado en los ingresos derivados de las exportaciones petroleras.

Sin embargo, el segundo lustro del siglo XXI no ha sido de tanta bonanza exportadora, como lo expresa la caída de las exportaciones en 2009 cuando solo alcanzaron un monto de

229.7 MMD lo que representa una caída de -21.15% con respecto al año anterior, después de esta drástica caída podemos ver que en el último lustro la recuperación no ha sido tan acelerada, mostrando un monto promedio de exportación para el periodo 2010-2015 de 362.76 MMD, lo que se expresa en una tasa de solo 9.33% para el mismo periodo, y denota la fragilidad de este rubro frente a colapsos de la crisis de 2007 en la economía norteamericana, principal destino de las exportaciones mexicanas como se ilustra en el cuadro 7.

Cuadro 7: Destino de las exportaciones de México como proporción del total (%)								
Sexenio	América del Norte	Estados Unidos	Centro América	Sur América	Europa	Asia	África	Oceanía
1994-2000	88.04	86.01	1.22	2.71	4.35	2.10	0.07	0.10
2000-2006	88.93	87.03	1.20	2.23	3.99	2.10	0.12	0.16
2006-2012	83.40	80.53	1.57	4.59	5.63	3.43	0.23	0.30
2012-2014	81.67	78.87	1.55	5.07	5.94	4.68	0.23	0.37
Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/								

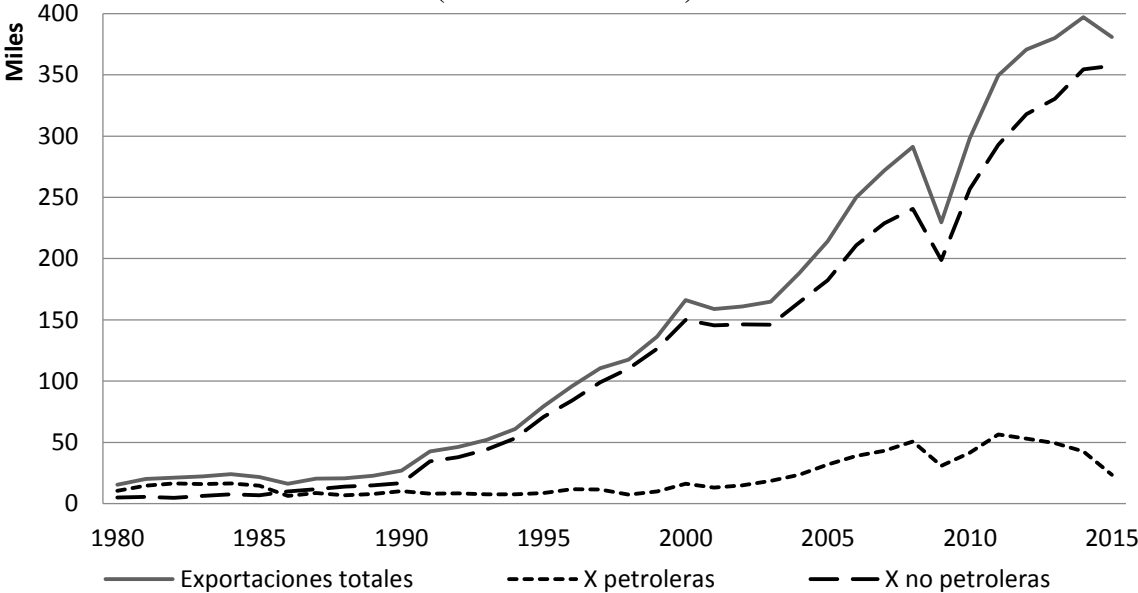
Por lo tanto se pueden observar tres particularidades de las exportaciones nacionales, uno: la tasa de crecimiento de las exportaciones totales se aceleró desde un lustro antes de la entrada en vigor del TLCAN, que si bien no han conservado el ritmo de crecimiento de la década de los años noventa, en los años dos mil, ha mantenido tasas de crecimiento importantes.

Dos: las caídas trascendentes de estas variables están vinculadas directamente con nuestra relación comercial con Estados Unidos, ya que a pesar de que ha disminuido la proporción del destino de las exportaciones nacionales de 86.01% en el sexenio que va 1994 al año 2000 a 78.87% para el periodo 2012-2014, sigue siendo el destino más importante, y por lo tanto cualquier disminución de la demanda estadounidense refleja una reducción de ingresos para México.

Tres, a partir de 1984 el cambio del tipo de exportación es notorio, ya que las exportaciones petroleras, como porcentaje del total, que en 1983 representaban el 77.61% , es decir 16.01 MMD, para 2015 sólo representan 23.42 MMD, es decir sólo el 6.15%, a pesar del incremento de los precios del petróleo en el primer lustro de los años dos mil, datos equidistantes al incremento de las exportaciones no petroleras que pasaron de un escueto

31.39% en 1985 al 93.85% en 2015, es decir en este año las exportaciones no petroleras alcanzaron los 357.33 MMD. Este tipo de exportaciones son en su enorme mayoría exportaciones manufactureras ya que desde 1994, las exportaciones no petroleras están compuestas por lo menos en 91.54% de exportaciones de bienes manufacturados.

Gráfico 8: Exportaciones totales, petroleras y no petroleras (millones de dolares)



Fuente : Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI : <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> abril 2016

Sin embargo este escenario de éxito exportador manufacturero, reposa sobre la dependencia importadora del sector, debido a que las importaciones de insumos manufacturados ocupan la principal causa de importaciones, alcanzando para el periodo completo de apertura (1994-2015) un promedio de 89.33% del total de las importaciones, lo que representa en promedio 193.90 MMD anuales en el periodo 1994-2015. Este monto es superior al promedio de exportaciones que solo alcanza para el mismo periodo los 179.10 MMD, lo que tiene como resultado un continuo déficit del saldo de la balanza manufacturera y un incremento de las exportaciones internas; es decir el resultado del éxito exportador no sólo no ha logrado recobrar el sendero de crecimiento de la economía nacional, sino que además de esto, sigue incrementando la dependencia del sector manufacturero al consumo intermedio de origen extranjero.

Las falencias estructurales de la economía mexicana se pueden observar en los principales sectores, subsectores y ramas, las cuales están expuestas en el cuadro 8, gracias a esta matriz se puede prestar atención en la proporción que representan las importaciones manufactureras del total de importaciones, que desde 1997 alcanzaron 91.71% y para 2015 el 88.47% del total de las importaciones en dólares corrientes.

Este tipo de relaciones se explica al ver las ramas que intervienen entre las exportaciones e importaciones mexicanas, es decir podemos observar cual son las necesidades de importación, para futura exportación del subsector más dinámico de la economía nacional.

El principal subsector de exportación es el de maquinaria y equipo, que representa el 68.62% del total de exportaciones en 2015, las principales exportaciones manufactureras son, la exportación de aparatos eléctricos y electrónicos, y las exportaciones de productos automotrices, representando el 19.2 y 30.7%, respectivamente, de las exportaciones totales en el año 2015.

Es decir nuestro sector exportador es un dinámico dinamo del comercio de manufacturas, de media tecnología¹⁴, que se expresa en las principales exportaciones como son productos automotrices, que representa en promedio, de 1993-2015, el 22.73% y los productos eléctricos y electrónicos, con un 22.48% del total de las exportaciones.

Esto podría ser un nuevo desequilibrio virtuoso en la economía nacional, si el sector exportador se encontrara vinculado al resto de la economía, sin embargo la manera en la cual interactúan los sistemas productivos nacionales (SPN) ha evolucionado tras el tratado comercial, ya que la eliminación de filtros y normas, como los criterios de desempeño, han consolidado SPN dominados y dominantes en un escenario de interdependencia desigual.

¹⁴ Entre las exportaciones de media tecnología se consideran: químicos especializados, maquinaria, equipos, aparatos, maquinaria industrial eléctrica, vehículos de motor y sus partes, motocicletas, equipo de transporte, ferrocarriles y sus partes.

En la clasificación de alta tecnología se incluyen manufacturas como aeronáutica y aeroespacial, materiales avanzados, equipo de cómputo, de comunicación, aparatos médicos, de óptica y precisión. (Juarez, 2012)

Cuadro 8: Proporciones de los principales subsectores de exportación e importación con respecto de las exportaciones e importaciones totales									
año	Exportaciones (X)				Importaciones (M)				
	XM/XT	XMYE/XT	XAUTO/XT	XEYE/XT	MM/MT	MMEYE/MT	MINDDIV/MT	MEYE/MT	MAUTO/MT
1993	79.22	54.58	19.57	24.04	92.05	42.45	14.16	19.46	3.88
1994	81.87	57.92	20.89	25.00	92.17	43.84	13.92	19.57	5.12
1995	82.72	56.07	21.69	22.97	92.18	47.81	12.92	23.48	7.68
1996	82.94	57.74	23.60	22.20	90.93	51.24	12.86	23.09	11.49
1997	85.19	58.58	22.12	22.89	91.70	51.30	13.13	22.90	11.49
1998	89.74	63.16	22.69	24.59	92.41	52.53	13.73	23.47	10.96
1999	89.13	64.69	23.45	25.19	93.06	54.54	14.16	24.92	11.37
2000	87.13	64.94	22.90	26.24	92.26	55.89	12.93	26.22	12.95
2001	88.66	66.80	24.09	24.45	91.94	57.29	14.78	25.34	13.23
2002	87.96	65.53	24.04	23.34	92.36	56.32	14.88	23.29	13.98
2003	85.36	63.69	23.35	21.83	91.17	54.21	15.36	21.58	12.89
2004	83.92	62.19	21.87	22.03	90.56	54.33	15.67	22.18	12.13
2005	81.78	59.84	21.37	21.71	89.25	53.24	14.72	21.49	12.52
2006	81.13	60.27	21.24	22.55	88.83	53.48	14.16	21.85	12.23
2007	80.81	60.21	20.64	23.75	87.22	52.72	13.70	21.07	11.82
2008	79.25	58.15	19.11	24.06	84.00	50.40	13.24	20.73	11.02
2009	82.58	59.89	18.45	24.79	87.25	52.56	14.29	23.37	10.11
2010	82.33	61.21	21.76	22.48	86.31	52.48	13.69	23.24	11.04
2011	79.73	57.91	22.66	18.69	83.61	50.40	13.38	21.36	11.08
2012	81.45	59.88	23.84	18.56	84.90	51.55	14.37	20.67	11.91
2013	82.78	61.75	25.73	18.53	85.68	52.67	14.51	21.54	12.04
2014	84.93	64.54	27.55	18.06	86.21	52.31	14.44	20.85	12.28
2015	89.29	68.62	30.07	19.02	88.47	54.43	15.12	21.17	12.87
promedios	83.91	61.23	22.73	22.48	89.33	52.09	14.09	22.30	11.13

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el portal de INEGI 03/03/16: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
Nota:XT: Exportaciones totales, XM: Exportaciones manufactureras,MM: Importaciones manufactureras, MT: Importaciones totales, XEYE:Exportaciones de aparatos electricos y electronicos, XMYE: Exportaciones de maquinaria y equipo, XAUTO: Exportaciones de productos automotrices, MINDDIV: Importaciones de industrias diversas,

Esto es el resultado de un complejo de políticas que no se encuentran entrelazadas entre sí, es decir las políticas gubernamentales destinadas al desarrollo, en un modelo promotor del eslabonamiento a las cadenas globales de valor, debe tener profundamente vinculadas las políticas comerciales, de promoción de IED, tecnológicas, industriales y de desarrollo, para que todas tengan la misma meta. Además de tener en cuenta la interacción comercial intra-firma de las empresas transnacionales localizadas en su territorio.

“Las políticas son importantes para que las cadenas de valor mundiales favorezcan el desarrollo. Si los países deciden promover activamente la participación en las cadenas, los encargados de la elaboración de las políticas deben determinar primero el perfil comercial y la capacidad industrial del país y, a continuación, evaluar sendas realistas de desarrollo impulsado por las cadenas de valor mundiales para su posicionamiento estratégico. El acceso a las cadenas de valor mundiales y el aprovechamiento de las oportunidades de avanzar en ellas requieren un planteamiento estructurado que incluye integrar esas

cadena en las políticas de desarrollo industrial (por ejemplo, centrándose en las tareas y actividades específicas de las cadenas mundiales); favorecer el crecimiento de esas cadenas creando un entorno propicio para el comercio y la inversión y estableciendo las condiciones previas necesarias en cuanto a infraestructura; y fomentar las capacidades productivas en las empresas locales y la cualificación de la mano de obra local. A fin de atenuar los riesgos asociados a la participación en las cadenas de valor mundiales, esos esfuerzos han de tener lugar en un marco ambiental, social y de gobernanza sólido, con una reglamentación y aplicación reforzada y apoyo para el fortalecimiento de la capacidad de las empresas locales con miras a su cumplimiento.” (UNCTAD, 2013, pág. 12)

Por lo tanto es evidente que debe existir un agente que cumpla con todos estos prerequisites, este agente es el estado ya que sin su intervención, el eslabonamiento de un país periférico a una cadena de valor global puede modificar su ciclo económico, sin necesariamente obtener beneficios de prosperidad como la transferencia de conocimiento.

“La transferencia de conocimientos de las empresas transnacionales a las empresas locales que operan en los encadenamientos globales depende de la complejidad del conocimiento, del grado de codificación, de la naturaleza de las relaciones entre empresas y gobierno de la cadena, y el de absorción capacidades. Las cadenas globales de valor también pueden actuar como barreras para el aprendizaje de las empresas locales, o limitar las oportunidades de aprendizaje de pocas empresas. Las empresas locales también pueden permanecer encerradas en la baja tecnología.” (UNCTAD, 2013, pág. 63)

Es decir la transformación de las empresas multinacionales radicadas en México no garantiza por sí misma, ni el crecimiento del producto, ni la reducción de la pobreza y tampoco la transferencia de conocimiento. Esto se puede observar analizando el tipo de importación que hace México y como estas rutinas de comercio sin la regulación estatal conforman una barrera para la conformación de encadenamientos.

En cuanto a las importaciones totales ya se denotó la importancia de las manufactureras, de las cuales tres subsectores son los más importantes y concretan en promedio, durante el periodo que va de 1993 a 2015, por lo menos el 47.52% del total de importaciones, estas son importaciones de aparatos eléctrico-electrónicos, de productos automotrices y de

productos metálicos, maquinaria y equipo para industrias diversas, con el 14.09, 11.13 y 27.96% promedio anual, respectivamente del total de importaciones.

Es decir se puede observar con claridad que el comercio que existe es intra-sectorial y denota la manera en que las empresas transnacionales se abastecen de los insumos que necesitan para la producción de bienes manufacturados.

Esto es una premisa sumamente relevante para el ciclo económico nacional, ya que aunque las importaciones de nuestro principal destino de exportación, Estados Unidos, aumenten, como ha sucedido (véase cuadro 6), este incremento exportador no se refleja en el incremento del producto. Como resultado de la falta de encadenamientos, ya que las empresas transnacionales no están obligadas a generar proveedores locales o a abastecerse de insumos de los otros sectores nacionales.

Sin embargo, las importaciones tienen en su evolución una diferencia sustancial en cuanto al origen de las mismas, ya que a diferencia de las exportaciones en que Estados Unidos apenas ha disminuido su porcentaje de participación, en este rubro Asia ha ganado un importante terreno, alcanzando el 31.30% entre 2012 y 2014, del total de las importaciones.

Este cambio en la composición de las importaciones se debe al resurgimiento de China como un actor fundamental en el comercio global, pasando de representar solo 1.03 entre 1994 y 2000 al 16% del total de las importaciones mexicanas totales entre 2012 y 2014.

La emergencia del país asiático ha suscitado un doble efecto en la economía mexicana, el primero es el deterioro de la balanza comercial de México con China, ya que nuestras exportaciones sin bien han crecido desde 1995, no lo han hecho al mismo ritmo que nuestras importaciones, pasando de 37 millones de dólares (MD) en 1995 a 5,979 MD en 2015, mientras que las importaciones pasaron de 520 MD en 1994 a 66.25 MMD en el año 2015.

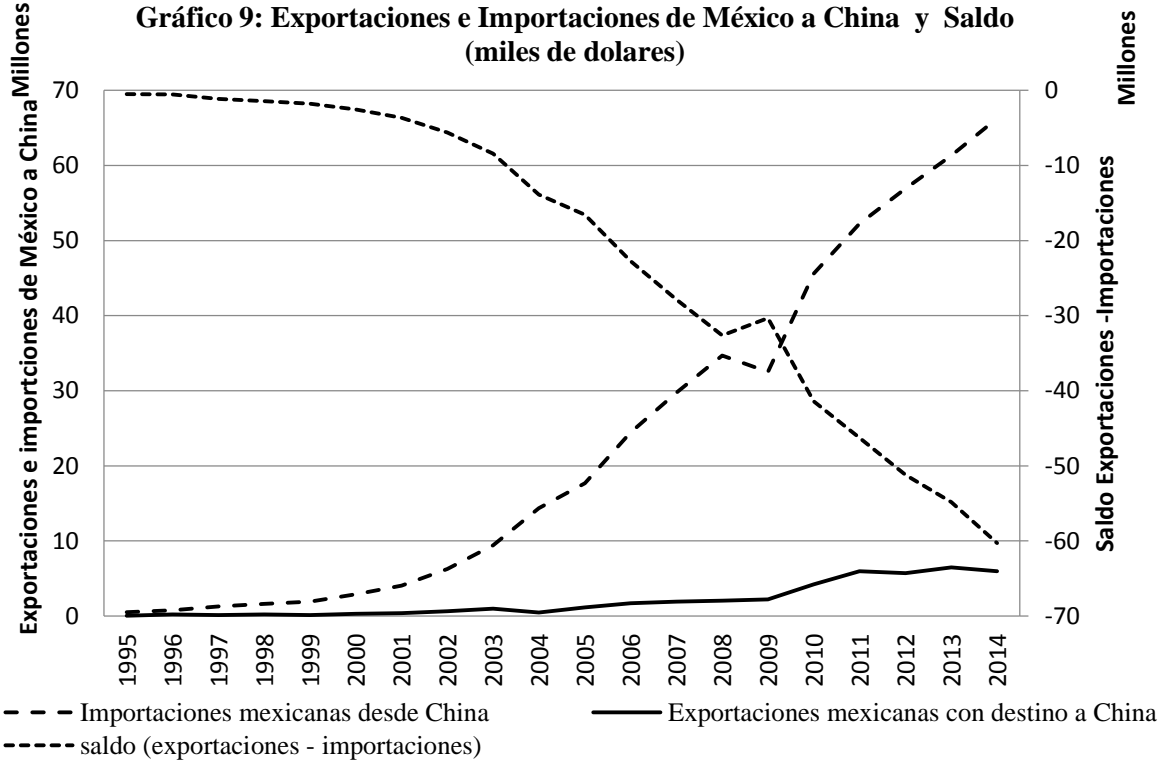
“...la economía mexicana ha sido afectada doblemente en la relación comercial con China debido a: a) incremento de las importaciones en el mercado interno y b) desplazamiento de México de su principal mercado de exportación. Las causas de este efecto se explican, por la similitud en la producción de los bienes, ya que los dos países no sólo ligaron su

producción a partir de una integración vertical a la cadena de valor mundial, sino que los dos producen bienes intensivos en mano de obra, donde China mantiene una ventaja comparativa por la diferencia salarial y el tipo de cambio subvaluado.” (Correa, 2014, pág. 568)

El gráfico 9 muestra la evolución del comercio mexicano con el país asiático, y en el podemos ver que el déficit generado para el año 2015 alcanza los 60 MMD, estos datos evidencian el primero de los dos efectos mencionados en cuanto a la balanza comercial con el país.

Otro punto a destacar es el tipo de importaciones que se hacen desde el país asiático, que se concentran en bienes manufacturados de un mediano horizonte tecnológico, como son: Maquinaria eléctrica y aparatos, equipo eléctrico de uso doméstico, partes y accesorios de vehículos, máquinas automáticas para procesamiento de datos, componentes, accesorios para máquinas automáticas para procesamiento de datos y máquinas de oficina, equipo para distribución de electricidad, válvulas de un cátodo y tubos, aparatos para circuitos eléctricos; cuadros y paneles, equipos de telecomunicaciones, además de algunos bienes de consumo no duradero como: juguetes, juegos y artículos deportivos, instrumentos y aparatos de óptica, entre otros.

Mientras que México exporta a China algunos bienes como son: Minerales y concentrados de metales base, cobre y sus concentrados, hierro y sus concentrados, residuos de metales de base no ferrosos y desechos, minerales y concentrados de metales preciosos; residuos, aceites de petróleo, aceites de bitumen, además de manufacturas como: vehículos automóviles para el transporte de personas y partes y accesorios de vehículos. Es decir existe un nuevo deterioro de los términos de intercambio, solo que esta vez es con el país asiático y no tan profundo, ya que existe la exportación de algunos productos manufacturados que equilibran la exportación de minerales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la matrices comerciales que publica UNCTAD:
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

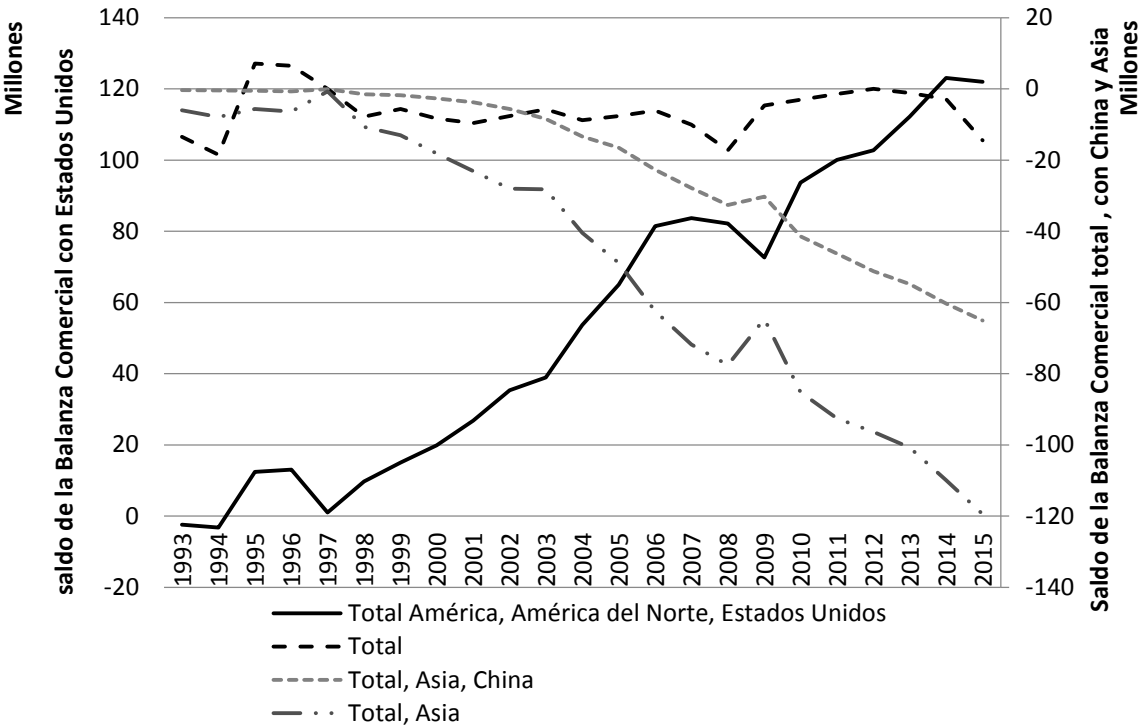
El segundo efecto del repunte del dragón asiático, se expresa en la competencia que tienen las exportaciones de este país con las mexicanas hacia Estados Unidos, ya que ambos países comercian con los mismos productos en el mercado estadounidense y por lo tanto provocan una caída de los precios y un deterioro de los términos de intercambio.

“La similitud en los productos de exportación tiene el efecto de incrementar la oferta mundial, cuyo resultado, por un lado, es la reducción del precio y, por otro, puede generar un deterioro de los términos de intercambio.” (Correa, 2014, pág. 569)

Por lo tanto podemos llegar a dos conclusiones sobre la vulnerabilidad del sector manufacturero exportador nacional, la primera es que las necesidades de importación para la producción de las exportaciones son enormes, y la segunda que la reinsertión de China al mercado global afecta tanto la balanza comercial México-China, como el comercio con nuestro principal destino de exportación, Estados Unidos.

El gráfico 10 expone las principales características del modelo exportador nacional, en cuanto a su comercio con su principal socio comercial, Estados Unidos, y el gigante asiático, China. Con el primero podemos ver que existe un superávit comercial desde la entrada en vigor del TLCAN, que se ha mantenido y ha crecido de manera acelerada hasta 2014 cuando alcanzó su punto cúlmine, lo que representa un saldo comercial a favor de 123.087 MMD, este dato sumado a la tendencia creciente del saldo comercial con Estados Unidos da una impresión errónea del saldo total de la balanza comercial, que en el mismo año reportó un déficit 2.84MMD. Esta relación es resultado de las balanzas comerciales con otros países ajenos al tratado comercial, en especial con los países asiáticos que en conjunto generan un déficit de la balanza comercial mexicana de 119.43 MMD, de los cuales solo China alcanza 65.10 MMD.

Gráfico 10: Saldo de Balanza Comercial Total, con Estados Unidos, con China y con Asia en (miles de dolares)



Fuente : Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el BANXICO: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultar>

Este aspecto es de gran importancia para la composición de una nueva estrategia comercial que tenga en cuenta el resurgimiento del Dragón asiático, sin embargo solo me limitare a

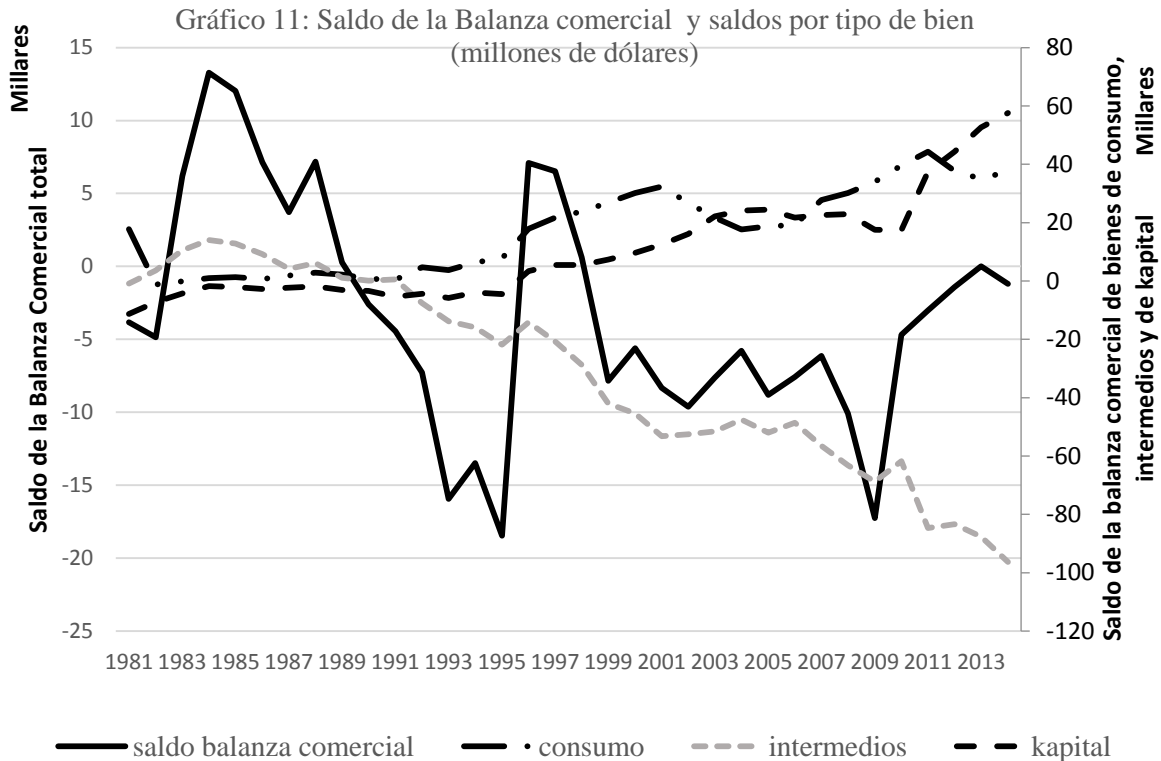
mencionarlo por ser un tema que necesita de toda mi atención y ocuparía más que un apartado de este documento.

Otro punto a destacar, en cuanto al SPN exportador, es la deficiente balanza comercial de los bienes intermedios, la cual podemos ver el saldo en el gráfico 11, el déficit comercial por este tipo de bienes arrastra a los superávits de bienes de consumo y de capital, ya que ha pasado de 13,846 millones de dólares en 1993 a 93,350 millones de dólares en 2015, lo que representa una tasa de crecimiento del déficit de 595.84% en solo 22 años.

El gráfico 11 nos ayuda a explicar de manera empírica lo que Kalecki hizo de manera teórica. El déficit que muestra el saldo de la balanza comercial total es resultado del déficit del saldo de la balanza comercial de bienes intermedios, entre ellos manufacturas, ya que debido a su dimensión es capaz de superar los montos superavitarios de las balanzas de bienes de consumo y capital.

Este efecto al que Kalecki llamó exportaciones internas se explica por la necesidad que tiene un país periférico, como México, de eslabonarse en los encadenamientos globales de valor, y por lo tanto destinar parte de su fuerza productiva a actividades específicas, esta razón plantea un escenario nacional en el cual se necesita importar una cantidad enorme de

bienes intermedios que serán ensamblados y exportados con un bajo valor agregado.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Es decir las exportaciones, que representan 30% del producto nacional en el año 2015, han introducido desde 1994 y hasta 2015 un promedio anual de 221,574 millones de dólares, de los cuales ocho de cada diez son por exportaciones de manufacturas, por lo que el sector industrial, productor de este tipo de bienes, que representa el 34.14% del PIB en 2015, depende de manera muy importante del comercio con Estados Unidos, ya que este país es el destino de por lo menos el 78.8% de nuestras exportaciones desde 1993.

Por lo tanto podemos concluir en este apartado, que el SPN padece de múltiples debilidades estructurales que se vinculan entre sí, como son: la transformación de la economía mexicana en una economía destinada a los servicios, la dependencia del sector industrial de insumos importados, y la incapacidad del sector secundario de incorporar un mayor valor agregado a las exportaciones manufactureras.

Estas particularidades del SPN mexicano son consecuencia de la facilidad que tiene el sector manufacturero de importar una cantidad enorme de insumos para sus exportaciones,

lo que disminuye la probabilidad de generar vínculos entre otros sectores productivos nacionales o/y proveedores locales, esto tiene como resultado que el éxito exportador que tenga México, solo se exprese en ese sector y no genere un motor de arrastre endógeno en la economía nacional.

3.4.- Ingresos, Gastos y Deuda, aristas periféricas del ciclo económico nacional.

Es menester recordar al lector que en la teoría del ciclo de Kalecki, el punto de arranque del auge del ciclo económico está determinado por la inversión en capital fijo, y que esta inversión es financiada por medio de un gasto ya sea gubernamental o empresarial.

Este gasto, que ejercen los agentes económicos, estimula las relaciones de pedidos de insumos y mano de obra de las industrias encadenadas al sector moderno exportador. En México, durante el periodo IDE, el gasto gubernamental ocupó un rol central de estímulo del ciclo económico. Llegando a representar ya en 1980 el 27.5% del PIB.

Sin embargo este potencial de gasto empezó a ser ineficiente con respecto al crecimiento, como resultado del desmantelamiento de las cadenas productivas nacionales, esto se puede observar en la reducción del egreso gubernamental de capital en inversión física, que por un lado concretó la infraestructura básica y por otro estimuló el auge del ciclo, imprimiendo un fuerte arrastre sobre los encadenamientos productivos nacionales; es decir la participación estatal en cuanto a inversión física fomentaba el ámbito empresarial. Sin embargo la inversión gubernamental se redujo y pasó de 8.03% del PIB en 1981 a sólo el 4.26% en 2015.

Esta reducción del gasto gubernamental en inversión respondió a las políticas de estabilidad, que formaron los prerequisites de la apertura comercial. Estas premisas que se adoptaron con el cambio de modelo de desarrollo en la economía mexicana resaltaron la importancia de la estabilidad macroeconómica que se fundamentó en tres principales pilares: políticas de déficit cero, reducción de la inflación, y estabilidad de tipo de cambio.

Este trípode en el que descansa la estabilidad económica olvidó posturas básicas en el modelo anterior que alentaban el crecimiento, la industrialización, y el amalgamamiento de los sectores productivos.

La restricción del déficit se ha convertido en una de las cadenas que impiden el crecimiento de la inversión gubernamental y con ello el estímulo del ciclo económico, ya que la inversión privada no ha ocupado el espacio que abandonó el estado con la apertura comercial.

El dogma de reducción del déficit se ha convertido en el mecanismo mediante el cual se constriñó la tasa de crecimiento de la economía nacional, debido a que en lugar de que los ingresos aumentaran para saldar los gastos presupuestarios, son estos últimos los que descendieron aceleradamente desde 1987, pasando de representar el 33.52% del PIB, es decir 84,401 millones de pesos (MP), a solo el 17.87% del PIB, 170, 704 MP, en 1992.

Es decir las políticas fiscales sanas, como se les nombra en la literatura, se pusieron en marcha en México desde 1988, con la entrada del gobierno salinista, lo que indica que incluso antes que se presentara el decálogo conocido como: Consenso de Washington¹⁵, el

¹⁵ Consenso de Washington: La historia del Consenso de Washington data de 1989 cuando la prensa de Estados Unidos aún comentaba la poca disposición que tenían los países de América Latina para emprender las reformas que les permitiría salir de la crisis de la deuda. A mi modo de ver esto era erróneo y, de hecho, las posturas sobre la política económica estaban cambiando radicalmente.

Para comprobarlo, el Instituto de Economía Internacional decidió convocar una conferencia para que autores de 10 naciones latinoamericanas detallaran lo que había estado sucediendo en sus respectivos países. Para asegurar que todos abordaran un conjunto de cuestiones en común, redacté un documento de referencia donde enumeré 10 reformas de política económica que casi todos en Washington consideraban necesario emprender en América Latina en ese momento.

A este programa de reformas lo denominé “Consenso de Washington”, sin imaginar que estaba acuñando una expresión que pasaría a ser el grito de batalla en los debates ideológicos por más de una década. En efecto, pensé que las ideas que estaba presentando eran consensuadas, por lo cual las denominé así. A continuación enumero esas 10 reformas.

Disciplina fiscal. Esta se daba en el contexto de una región en la que casi todos los Países habían acumulado grandes déficit que condujeron a crisis en la balanza de pagos y estaban experimentando inflaciones elevadas que afectaban principalmente a los pobres porque los ricos podían colocar su dinero en el extranjero.

Reordenación de las prioridades del gasto público. En este caso sugería redistribuir el gasto en beneficio del crecimiento y los pobres, por ejemplo, desde subsidios no justificados hacia la atención sanitaria básica, La educación y la infraestructura.

Reforma tributaria. La finalidad era que el sistema tributario combinara una base tributaria amplia con tasas marginales moderadas.

Liberalización de las tasas de interés. Retrospectivamente, hubiera preferido formularlo más ampliamente como liberalización financiera, señalando que diferían las opiniones sobre el ritmo de implementación, y reconociendo la importancia de acompañar la liberalización financiera con una supervisión prudencial.

Tipo de cambio competitivo. Temo haberme ilusionado al aseverar que existía un consenso para asegurar que el tipo de cambio fuera competitivo, lo que implica un régimen intermedio; de hecho, Washington ya se había

Estado mexicano ya se había auto-impuesto las políticas pro cíclicas que reducen la intervención del estado.

La tendencia de reducción del gasto se conservó por debajo del 20% del PIB desde 1992 y hasta 2002, promediando anualmente 769,423 millones de pesos. Es decir durante todo el periodo de apertura que gobernaron gobiernos priistas se mantuvo esta frontera. Sin embargo tras la alternancia política, y la entrada de Acción Nacional al gobierno federal, el gasto se incrementó, llegando hasta un 24.96% del PIB en 2011, que en millones de pesos representa 3,631,315 esta tendencia se ha mantenido durante el regreso del PRI al gobierno federal e incluso se ha incrementado, alcanzando su punto cúspide en los últimos 25 años, que se refleja en los 4,892,876 millones de pesos, que representan el 26.98% del PIB en 2015.

Podemos constatar que la reducción del gasto respondió a la adopción del nuevo paradigma de crecimiento, y que si bien no ha retornado a los niveles anteriores de 1986, si se ha incrementado en los últimos trece años, dejando atrás la barrera del 20% del PIB, en la década de los noventa como se ve en el gráfico 12.

En cuanto a los ingresos, su evolución es parecida a la de los gastos, con la diferencia que su reducción, no es tan acelerada, como en el fenómeno de los gastos, esta transición pasó de 24.60% del PIB en 1985, al muy pequeño 17.05% en 1998.

Lo que da una muestra clara de la política de déficit cero, ya que como podemos ver en el gráfico 12, durante todo el periodo (1980-2015) ambas variables (ingresos y gastos) tienen la misma tendencia, con la diferencia de que el gasto durante los últimos años del IDE era

empezado a inclinar por la doctrina que sostiene que un país debe optar por un tipo de cambio totalmente fijo o dejarlo flotar “limpiamente”.

Liberalización del comercio. Advertí que no había coincidencia sobre la rapidez con la que se debería liberalizar el comercio, pero todos coincidían en que era el camino acertado.

Liberalización de la inversión extranjera directa. Expresamente no incluí la liberalización general de las cuentas de capital pues no creí que ello tuviera consenso en Washington.

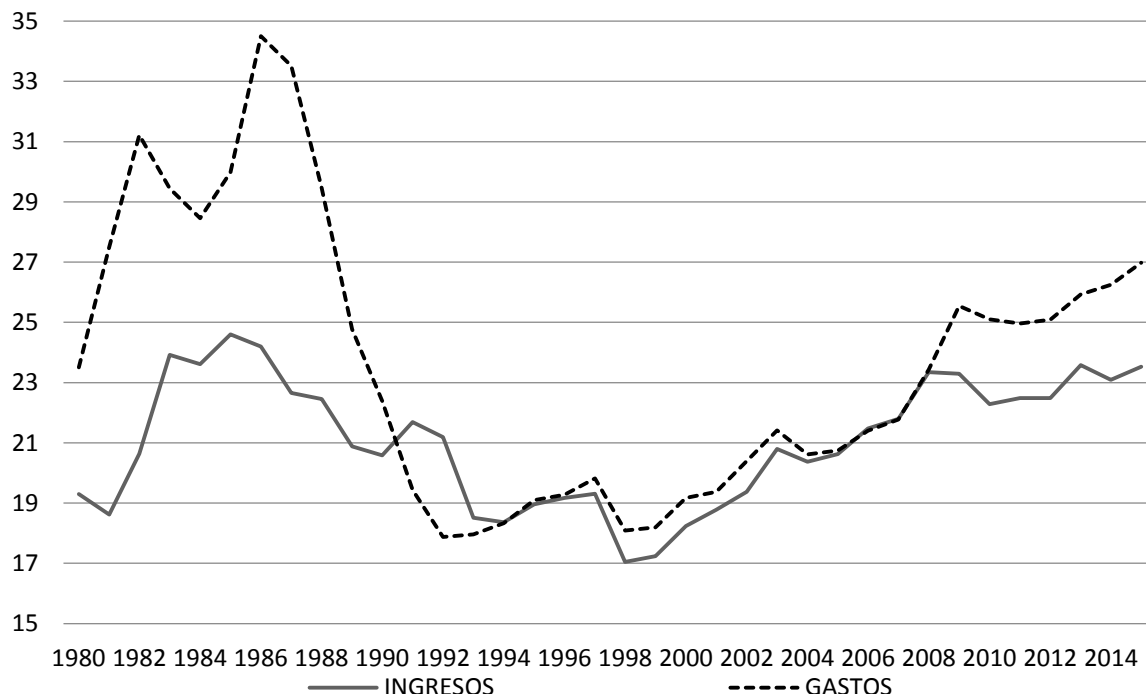
Privatización. Solo esta área, que se originó como una idea neoliberal, logró ganar amplia aceptación. Desde entonces se nos hizo cobrar conciencia de lo mucho que importa cómo se hace una privatización: puede ser un proceso sumamente corrupto que transfiere activos a una elite privilegiada por una fracción de su valor real, pero si se realiza como es debido, es beneficioso (en especial en lo atinente a la mejora del servicio), y la empresa privatizada vende en un mercado competitivo o se regula apropiadamente.

Desregulación. Aquí se trataba de distender las barreras al ingreso y a la salida, y no en abolir normas de seguridad o ecológicas (o las normas que determinan los precios en una industria no competitiva).

Derechos de propiedad. Se trataba principalmente de proporcionar al sector informal la capacidad de obtener derechos de propiedad a un costo aceptable. (Williamson, 2003, pág. 1)

significativamente mayor que los ingresos totales. Esta divergencia marcó un déficit que se eliminó con la reducción del gasto, lo que se expresa en dicho gráfico, al observar como desde 1994 y hasta 2008 ambas variables representan casi el mismo porcentaje del producto.

Gráfico 12: Ingresos y Gastos presupuestales del sector público (porcentaje del PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en Banxico y SHCP:

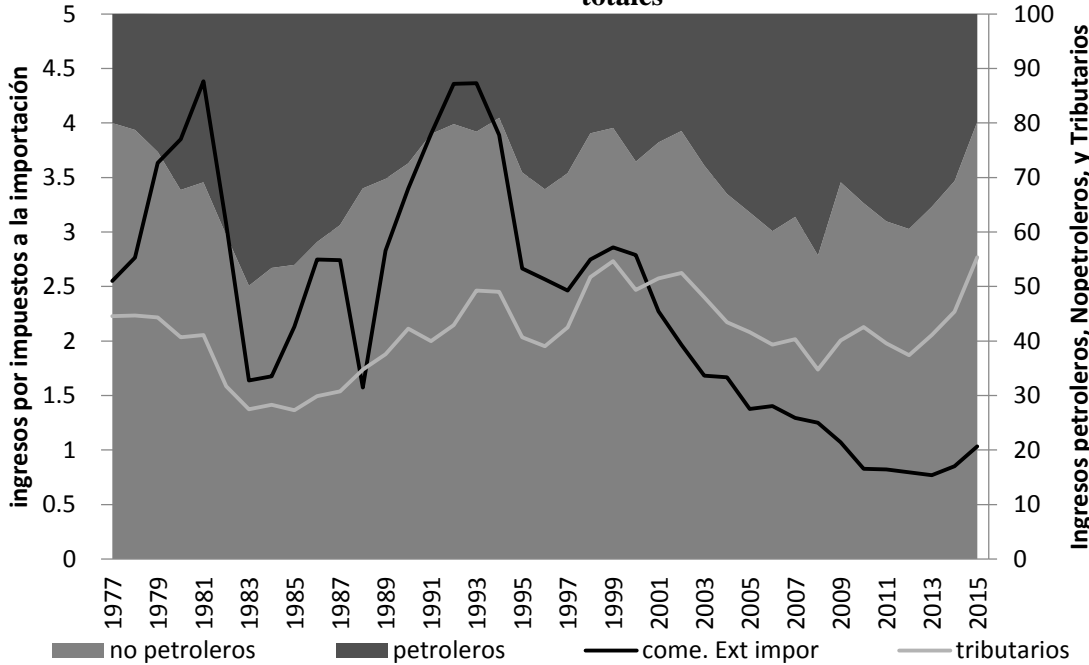
http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunas_de_Finanzas_Publicas

Es importante denotar que si bien los ingresos se incrementaron desde 1999 y hasta 2008, en los últimos años que muestra el gráfico (2009-2015) se han estancado, no logrando superar el 23.58% del producto lo que significa que solo alcanza en promedio anual de este periodo los 3, 632,752 millones de pesos.

Es decir se puede observar que a partir de 2008 ambas variables, se diferencian entre sí, y es el gasto el que de nuevo es mayor que los ingresos, además da la impresión que esta tendencia deficitaria del presupuesto gubernamental, no es transitoria, ya que lleva más de un sexenio (2008-2015) así.

Un aspecto a resaltar es la composición de los ingresos los cuales se han transformado, por causas endógenas y exógenas al sistema económico nacional, la primera está vinculada al cambio estructural de la economía mexicana, por lo que un incremento de los ingresos no petroleros tras la apertura comercial, era predecible. Este tipo de ingresos se incrementó desde la crisis de 1982 hasta 1994, pasando de representar el 50.13% en 1983 al 80.93% del total de ingresos presupuestales en el año 1994, tras este crecimiento acelerado los ingresos no petroleros se han mantenido en una banda que no supera el 80%, pero que tampoco decrece más de 72.23% durante casi una década (1994-2003), sin embargo la tendencia terminó en el año 2004, cuando los ingresos petroleros alcanzaron el 33% del total de ingresos, lo que representa entradas por 584,754 millones de pesos.

Gráfico 13: Ingresos petroleros, no petroleros, tributarios y por impuestos a las importaciones como porcentaje de los ingresos Presupuestales totales



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Banxico y SHCP:
http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunas_de_Finanzas_Publicas

En el gráfico 13 se puede observar que la tendencia creciente de los ingresos petroleros se mantuvo estable hasta la crisis financiera de 2008, cuando alcanzó los 1,267,794 millones de pesos, esta tendencia creciente de los ingresos petroleros durante la primera década de los años 2000 es resultado del incremento de los precios internacionales del petróleo, cuando la mezcla mexicana pasó de 19.85 dólares por barril en el segundo trimestre de

2001 al exorbitante precio de 108.13 dólares por barril en el tercer trimestre de 2008 (Centro de Estudios en Finanzas Públicas , 2000). Sin embargo como ya había sucedido en episodios anteriores la euforia por el petróleo terminó, y con ello también el nuevo auge de los ingresos petroleros, que comenzaron a reducirse desde el año 2009 y que para 2015 sólo alcanzaron 843,433 MP, lo que representa solo 4.65% del PIB y sólo el 19.76 % de los ingresos totales.

En el cuadro 9 se pueden observar los ingresos en promedios anuales por sexenio desde 1982, lo que permite notar la reducción de los ingresos petroleros frente a los no petroleros. Los cuales representan durante los últimos tres años (2012-2015) del actual gobierno el 16.71% del PIB.

Cuadro 9 : Ingresos Presupuestarios del Sector Público como porcentaje del PIB				
Sexenio	Totales	Petroleros	No Petroleros	Tributarios
1982-1988	23.15	9.81	13.34	6.93
1989-1994	20.20	4.75	15.45	8.74
1995-2000	18.33	4.93	13.39	8.44
2001-2006	20.24	6.19	14.05	9.28
2006-2012	22.62	8.47	14.15	8.84
2013-2016	23.40	6.69	16.71	11.06

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en Banxico:
<http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction>.

La importancia de los ingresos no petroleros, descansa en los ingresos tributarios que representan el 55.33% del total de ingresos en el 2015 y el 11.06% del PIB en promedio durante el periodo 2013-2016, sin embargo a comparación de otros países de la OCDE México es poco eficiente recaudando, ya que ocupa el último lugar de los 36 países que son parte de la organización¹⁶ en el año 2014, estando por debajo de países en fuertes crisis como Grecia o Irlanda, incluso si solo tomamos en cuenta a países latinoamericanos, México se encuentra entre los últimos 5 lugares alcanzando en promedio anual de 9.06% del PIB entre 2010 y 2013, como se observa en el cuadro 10.

¹⁶ Estos datos se pueden consultar en : <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>

La transformación en la estructura de los ingresos ha tenido fuertes repercusiones en el ciclo económico nacional, como consecuencia de la segunda generación de reformas estructurales llevadas a cabo al inicio del gobierno de Enrique Peña Nieto.

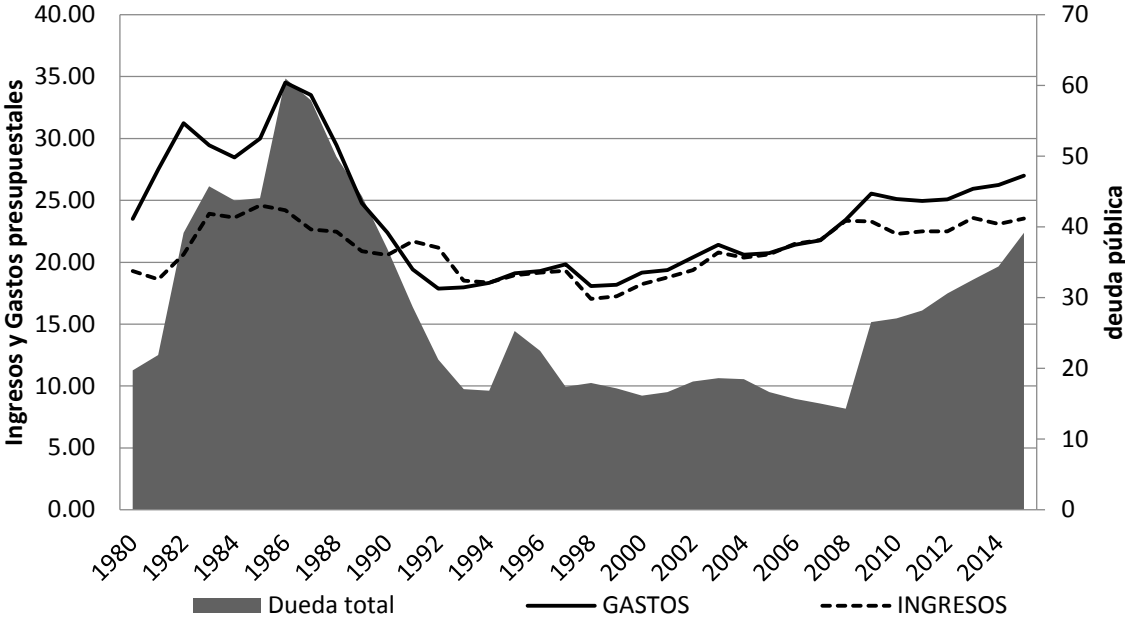
Cuadro 10: Total ingresos tributarios en países seleccionados de América Latina con respecto al PIB					
Columna1	1990-1995	1996-2002	2003-2008	2009-2011	2010-2013
Panamá	9.78	9.20	9.16	10.65	5.39
Paraguay	8.77	9.49	10.07	12.07	5.92
Cuba	s/d	23.30	23.02	15.34	8.17
México	9.65	9.48	8.80	9.25	9.06
Guatemala	8.65	10.35	11.29	10.31	10.64
Argentina	5.71	7.52	10.49	10.72	11.27
Haití	5.32	8.03	9.85	12.11	12.55
Venezuela	14.83	13.02	14.03	12.15	12.95
Costa Rica	11.18	12.17	13.87	13.26	13.24
República Dominicana	9.14	11.38	13.35	12.38	13.45
Ecuador	5.48	7.88	9.21	12.19	14.24
Colombia	7.76	9.53	12.68	12.90	14.30
Honduras	12.99	13.40	15.09	14.46	14.66
Nicaragua	9.00	10.38	12.91	13.58	14.77
El Salvador	10.04	10.40	12.66	13.30	14.91
Brasil	11.65	13.44	15.77	15.18	15.68
Perú	12.25	13.40	15.04	15.52	16.62
Chile	14.46	15.49	16.26	15.68	17.13
Uruguay	13.59	14.66	17.33	19.12	19.16
Bolivia	10.57	14.66	16.71	17.74	20.41

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en: <http://interwp.cepal.org/>

Estas consecuencias se empiezan a observar en la creciente deuda pública, que es resultado de un incremento del gasto sin una política industrial que permita reestructurar los encadenamientos productivos e incentivar el ciclo económico, vía la intervención del Estado. Ya que como se puede observar en el gráfico 13, otro de los ingresos que se ha reducido de manera considerable, es el referente a los impuestos de importación, estos ingresos no son importantes porque representen un monto sustancial sino por que muestran la desarticulación que significa la reducción de las barreras arancelarias, es decir estos impuestos permitieron durante el IDE, imponer una política de discriminación entre la producción nacional de insumos y la introducción de insumos importados para las cadenas

globales o regionales, por lo tanto la reducción de estos ingresos representa una facilidad para la destrucción de cadenas internas de producción, por lo tanto cualquier incremento del gasto sin este tipo de medidas solo se puede traducir en deuda pública.

Gráfico 14: Deuda Total del sector público, Ingresos y Gastos presupuestales del sector público (porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la página del BANXICO:
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF72>

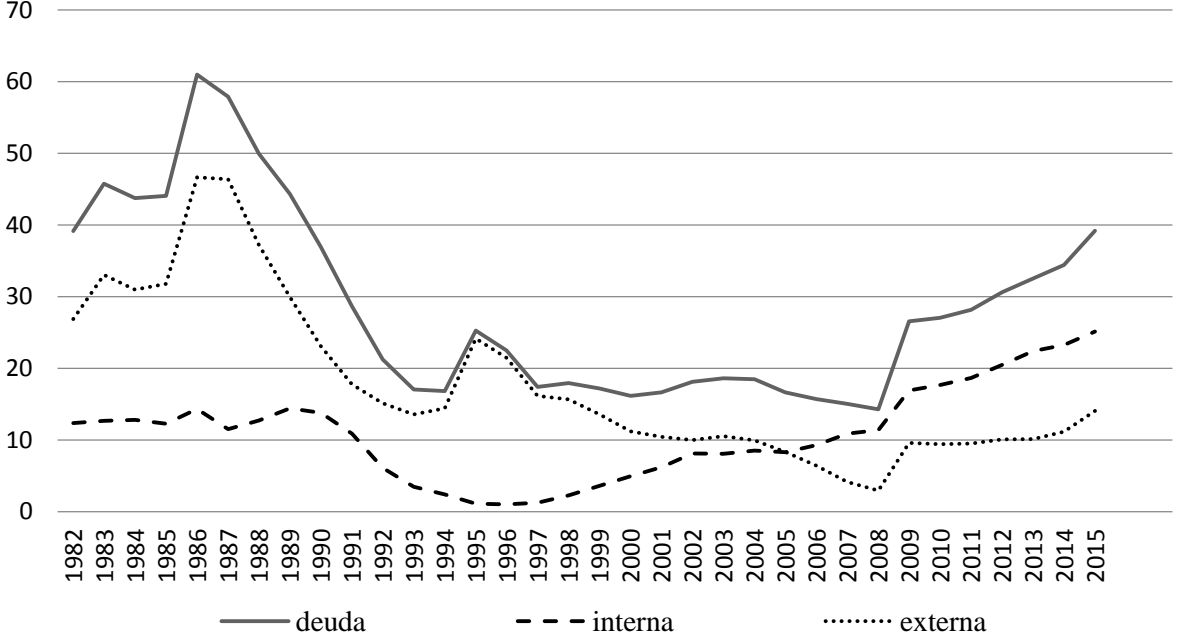
Consecuentemente podemos inferir dos puntos trascendentes en las relaciones causales entre ingresos, gastos y deudas, la primera está vinculada a la deficiencia de ingresos que padece el gobierno mexicano, que no le permite ejercer un gasto sin incurrir en deuda, como se muestra en el gráfico 14. Y la segunda que está relacionada con los choques externos, que reducen el crecimiento del producto y generan una nueva contracción del gasto y por lo tanto un incremento de la deuda.

Es decir se puede observar que la debilidad fiscal, aunada a la caída de los precios del petróleo han conformado un muy débil presupuesto del ingresos entre 2008 y 2015, esto tiene como repercusión una disminución del gasto público presupuestario y por lo tanto una menor fuerza de empuje del Estado para revitalizar el ciclo económico nacional.

Este impacto es resultado de la restricción que representa para México las políticas de déficit cero, ya que obligan a que sólo una vez determinados los ingresos se puedan fijar los gastos, este punto es de trascendencia primordial para el ciclo económico nacional, ya que como todo país subdesarrollado o periférico, México necesita ejercer una inversión estatal que le permita influir en su propio ciclo económico. Ya que de no ser así el incremento del déficit presupuestal se traduce en deuda.

En consecuencia la evolución de la deuda ha sido un tanto contradictoria, ya que si bien en su total ha disminuido no sucede lo mismo en todos sus componentes, es decir existe una transformación del tipo de la deuda pasando de deuda externa a deuda interna, como podemos ver en el gráfico 15, configurando un escenario sumamente adverso, debido a que la gran mayoría de acreedores nacionales, son bancos extranjeros.

Gráfico 15: Deuda Total, Interna y Externa (como porcentaje del PIB)



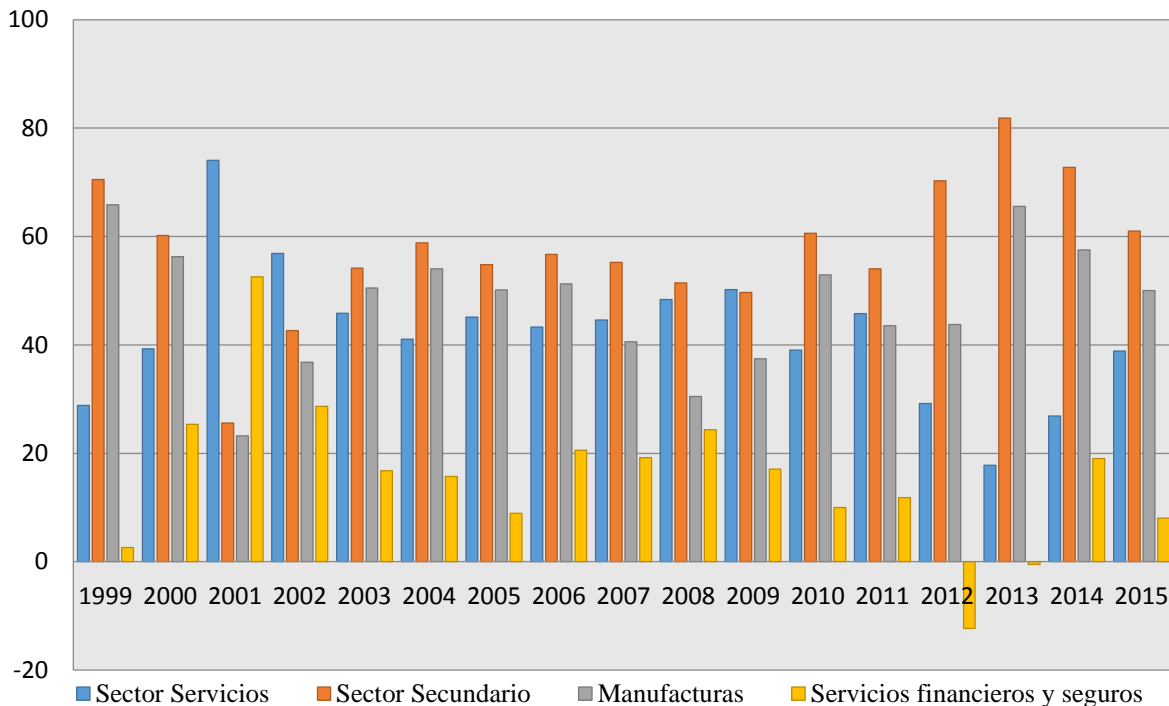
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el sitio electrónico de BANXICO:
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro=CF72§o>

En este sentido la transformación de la deuda se puede explicar como una transformación de la propiedad de dichos acreedores quienes se hicieron de los bancos nacionales via IED, es decir la economía nacional perdió su potencial de estímulo financiero gracias a la inversión exógena anhelada.

“La crisis de 1995 adelantó la apertura del sector de servicios financieros. El 15 de febrero de dicho año se permitió el acceso de inversionistas institucionales extranjeros para fortalecer el capital social de las entidades financieras nacionales, lo que provocó una reducción del número de bancos, casi todos asociados al capital internacional, desarrollándose así la extranjerización de la banca mexicana. La banca y los inversionistas extranjeros pasaron a ser los beneficiarios de las ganancias oligopólicas del sector financiero.

Si bien la apertura financiera se adelantó para capitalizar la industria bancaria, ello sin embargo originó una competencia desleal para la banca nacional. Por tanto esta tuvo que enfrentar la competencia internacional sin estar fortalecida. Esto ocasionó de inmediato un proceso acelerado de extranjerización bancaria que dejó a la economía desprovista de intermediarios nacionales, pues a principios de 2001 solo dos bancos quedaron bajo la égida del capital nacional: BITAL y Banorte-Bancrecer.” (Girón & Levy, 2005, pág. 26)

Gráfico 16: Porentaje de inversion extranjera directa por principales sectores y subsectores de la economía



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

El gráfico 16 ayuda a percibir de manera gráfica como a principios de los años dos mil, en específico en 2001, los capitales externos via IED colocaron una inversión por 15802.4 millones de dólares en el sector de servicios financieros, que representó 52.27% del total de la IED. Gracias a este monto de inversión estos capitales privados lograron hacerse de la propiedad de bancos nacionales y por lo tanto de sus ingresos.

Por lo tanto se puede observar que el cambio en la estructura de la deuda esta ligada al cambio de propiedad de los bancos, que empezó a crecer tras la crisis del efecto tequila en 1994, alcanzando a la deuda externa en 2005, cuando ambas representaron el 8.32% del PIB, esta tónica de crecimiento de la deuda interna se ha mantenido, convirtiéndose en la principal fuente de deuda alcanzando en 2015 el 25.12% del producto.

Podemos concluir entonces que las debilidades estructurales del proceso de apertura se ven reflejadas en la debilidad fiscal del gobierno mexicano, en la variación de los precios del petróleo, por el lado de los ingresos, mientras por el lado de los gastos es evidente que es raquítica la inversión que puede llevar a cabo el Estado, ya que cerca del 60% de sus gastos los dedica a su propia manutención, además que el monto de gastos presupuestales está atado al presupuesto de ingresos, y por último existe la debilidad de la nueva aceleración de la deuda total, que se precipitó desde el año 2008 alcanzando 7,103.2 millones de pesos en 2015, lo que representa el 39.16% del PIB.

Esta deficiencia de ingresos y por lo tanto de los gastos no es nueva en la economía mexicana y siempre ha sido una condicionante para el estímulo del ciclo económico, sin embargo a partir de la crisis de 1982 y con la entrada en vigor de TLCAN en especial de los capítulos XI de inversión, y XV competencia, monopolios y empresas de Estado, se postuló la necesidad de canales de financiamiento externo, IED e IC, que ayudaran al sistema financiero nacional a ser más competitivo, sin embargo esta relación de causa y efecto no ha tenido los resultados esperados, ya que en lugar de hacer eficiente al sistema financiero los canales de inversión trasladaron la propiedad de los bancos comerciales de agentes nacionales a agentes extranjeros.

Este fenómeno tiene como resultado, que la deuda interna, que se encuentra en franco crecimiento, tenga el mismo efecto nocivo que la deuda externa para el estímulo del ciclo económico.

3.5.- Flujos de Inversión, ¿motores de crecimiento externo o factores de vulnerabilidad del ciclo económico?

La satisfacción a la necesidad de financiamiento del ciclo económico nacional se postuló como el resultado de la evolución hacia la segunda globalización, que tuvo su característica más relevante en la movilidad que adquirieron los flujos de inversión, que transitan de una economía a otra y que configuran un entramado interdependiente muy complejo, que permite transmitir los choques económicos y financieros de una economía a otra. Estas características se han exacerbado, en escenarios económicos y políticos con heterogeneidad de poderes de negociación.

La premisa por la que se adoptó este tipo de interconexión económica, presumía que resolvería la falta de recursos de inversión en países periféricos para su industrialización, además de brindarles la posibilidad de obtener estos capitales a los menores costos, es decir la liberalización de las cuentas de capital de los años setenta, que aumentaron en los años ochenta y el primer lustro de los años noventa permitiría a los países periféricos, entre ellos México, obtener beneficios de la nueva globalización.

“Buena parte de la visión sobre las reformas estructurales al sistema financiero que impulsaron en la década de 1980 ocurren desde la visión popularizada por McKinnon (1973), de que en la década de 1970 y 1980 México no crecía debido a que su sistema financiero estaba reprimido; es decir, debido a restricciones institucionales se le impedía crecer y aprovechar el impulso que le podría dar el acceso e intercambio de recursos con el sistema financiero internacional. Así, se decía que la restricción al crecimiento era la falta de ahorro interno, por lo que un cambio institucional debería permitir el acceso de ahorro externo, el que agregaría capacidad de ahorro e inversión.

Con esta idea se liberaron tasas de interés, se reestructuró la relación entre los bancos y el sistema financiero no bancario, se crearon diversos mercados para todo tipo de activos financieros, nuevos, propios y externos. La banca que estaba en manos del Estado se reprivatizó y se incurrió en excesos como haber casi suprimido para todos los efectos la banca de desarrollo. También se adelgazó y algo más: se debilitó al extremo la capacidad de regulación del Estado sobre el sistema financiero”. (Ortíz, 2011)

Todas estas modificaciones, que se llevaron a cabo con el fin de la obtención de financiamiento para el progreso económico nacional, han condicionado las políticas económicas nacionales en dos sentidos. Por un lado han propulsado una doctrina de política monetaria pro cíclica, que tiene como meta principal el control de la inflación.

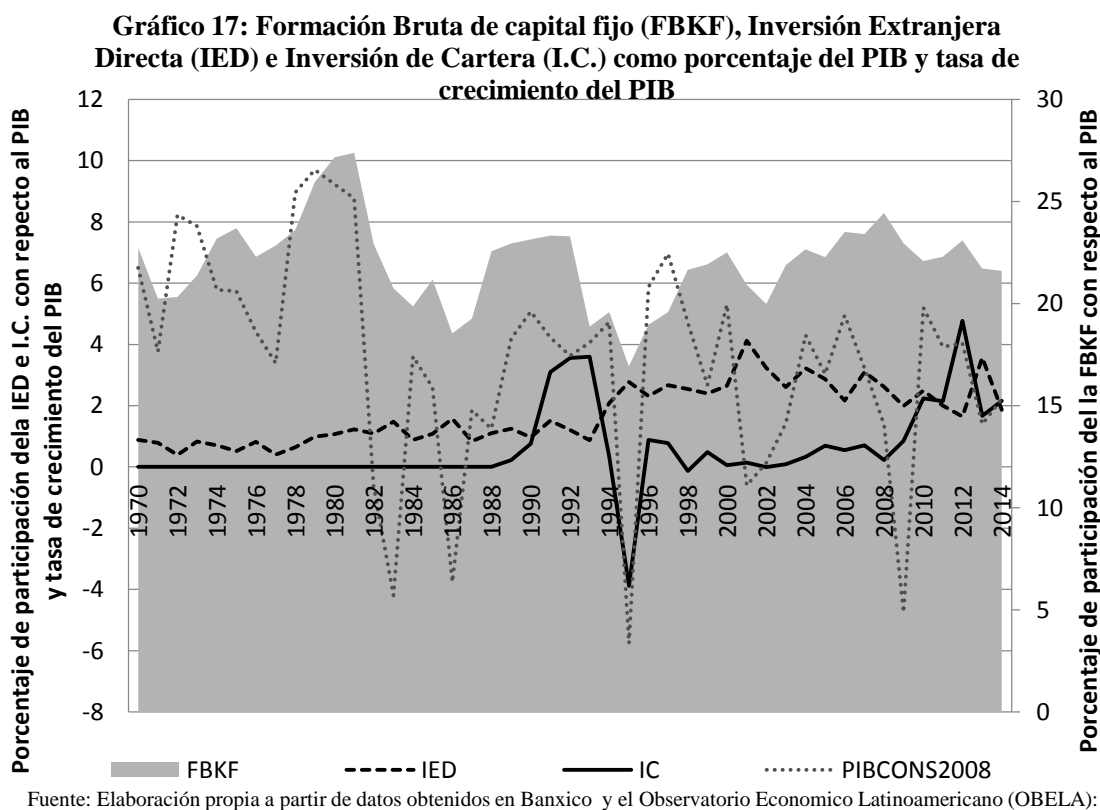
*“A lo largo de las últimas décadas, los responsables de la formulación de políticas en todo el mundo se han vuelto cada vez más conscientes de los costos sociales y económicos de la inflación y se han interesado más en el mantenimiento de un nivel de precios estable como una meta de la política económica. En efecto, la **estabilidad de precios**, definida por los bancos centrales como una inflación baja y estable, se considera cada vez con mayor frecuencia como la meta más importante de la política monetaria. La estabilidad de precios es deseable porque un nivel de precios creciente (inflación) genera incertidumbre en la economía, lo cual obstaculiza el crecimiento económico.”* (Mishkin, 2008, pág. 393)

Sin embargo esta postura lejos de impulsar el auge de la economía nacional, interpone obstáculos a la inversión productiva física, esto como resultado del dilema entre la estabilidad de precios y el crecimiento económico, esta disyuntiva deriva del estímulo del ciclo, que se puede dar con la manipulación de la tasa de interés. Por un lado una tasa de interés relativamente baja fomenta la adquisición de préstamos para proyectos de inversión, pero al mismo tiempo genera abundancia de liquidez y en un marco ortodoxo de política monetaria, inflación, de manera contraria una relativamente alta tasa de interés funciona como un imán para los flujos internacionales, pero inhibe los incentivos de inversión endógenos, haciendo más costosos los préstamos de inversión, además que revalúa la moneda nacional, disminuyendo la competitividad exportadora e incrementando la capacidad de importación.

Por lo tanto se puede observar que el dilema de la estabilidad inflacionaria vs crecimiento económico es una especie de báscula que intenta equilibrar la estabilidad de precios (inflación) y el crecimiento económico, es por esta razón que las políticas monetarias reducen el margen de maniobra de los Estados periféricos, que constantemente reconfiguran, según las necesidades de los flujos de inversión sus metas de crecimiento y de inflación, ya que los choques sobre la tasa de interés, el tipo de cambio y el monto de reservas internacionales, ponen en riesgo la estabilidad macroeconómica, a la que tanto

énfasis se le da en este nuevo programa de crecimiento; es decir, estas variables juegan un papel determinante tanto para las políticas macroeconómicas, como aquellas destinadas al crecimiento y al desarrollo.

La primera relación de los flujos de inversión, IED e I.C. y el estímulo del ciclo económico, vía la obtención de recursos externos para la industrialización de la economía nacional, no han sido del todo benéfica, o por lo menos no en la magnitud que se había postulado. Como se observa en el gráfico 17, el crecimiento de la IED e Inversión de Cartera, que pasaron de representar un 1.24 y 0.22% del PIB en 1989 a 3.56 y 1.67% respectivamente en 2013, no reflejan un incremento importante de la Formación Bruta de capital fijo, que solo alcanzó el 21.71% del producto en el mismo año, dato inferior al 27.15 de 1980.



Es decir existe evidencia en cuanto a la débil relación entre la FBKF y las inversiones de cartera y extranjera directa que se expresa en el pequeño coeficiente de correlación que se presenta en las matrices 3 y 4, donde estos índices solo alcanzaron el -0.025 con la

inversion extranjera y 0.38 con la inversion de cartera durante el periodo de apertura (1986-2014), el primer coeficiente denota una relación negativa y pequeña, mientras que en el segundo la relacion no es tan pequeña y es positiva.

Por lo tanto se puede observar que el incremento, desde 1989 de manera acelerada de dichas inversiones no ha tenido resultados en la composición de una mayor industria. Por otro lado lo que si se puede observar es el proceso de salida de la I.C. en años de profundas crisis como en 1994, cuando el llamado efecto tequila provocó la salida de capitales que alcanzó la cifra de 13.34 MMD, que ayudaron a la sobrereaccion del mercado y a hacer mas profunda la crisis, o en los años 2007-2008 cuando los capitales sólo alcanzaron el 0.22% del PIB.

Matriz de correlación 3 (observaciones=16)			
Recta final del IDE	PIB 1970-1988	FBKF 1970-1985	IED 1970-1985
PIB 1970-1985	1	0.5367	-0.3863
FBKF 1970-1985	0.5367	1	0.2203
IED 1970-1985	-0.3863	0.2203	1
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en BANXICO: http://www.banxico.org.mx/			

Matriz de correlación 4 (observaciones=29)				
Proceso de Apertura	PIB 1986-2014	FBKF 1986-2014	IC 1986-2014	IED 1986-1914
PIB 1986-2014	1	0.3166	0.467	-0.1408
FBKF 1986-2014	0.3166	1	0.389	-0.0253
IC 1986-2014	0.467	0.389	1	-0.3452
IED 1986-1914	-0.1408	-0.0253	-0.3452	1
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en BANXICO: http://www.banxico.org.mx/				

Las matrices 3 y 4 exponen las relaciones entre la tasa de crecimiento del PIB, FBKF, IED e I.C., en ellas se puede observar que existe una relación lineal positiva entre la FBKF y la tasa de crecimiento del PIB, que se ha reducido, ya que el coeficiente de correlación de dichas variables durante el final del periodo IDE (1970-1985) alcanzó 0.53, valor que durante el proceso de apertura (1986-2014) sólo es de 0.31, es decir durante los últimos 30 años la relación entre crecimiento e industrialización se ha deteriorado.

En cuanto a la relación que tienen la IED y la I.C. con respecto a la tasa de crecimiento del PIB se puede observar que la IED tiene una relación negativa, que ha disminuido durante la apertura ya que en este proceso el coeficiente de correlación lineal sólo alcanzó un -0.14, valor inferior al que determina la relación de la I.C. y el crecimiento del producto, que es de 0.46, lo que explica la salida de los capitales al momento de estallar las crisis.

Esto crea una paradoja importante con el sistema productivo nacional y por lo tanto en el crecimiento del producto, ya que México busca mantener una estabilidad macroeconómica para seducir a estos flujos de capital y así lograr expandir su industrialización, lo cual no ha resultado a sí, debido a que estos capitales pueden emigrar con mucha facilidad en cuanto el escenario no les sea propicio, desencadenando una sobre reacción de los agentes económicos nacionales y extranjeros que inserta una mayor incertidumbre.

Lo que no podemos negar es que ha habido un enorme incremento de la IED, y que este es resultado de un diferencial de salarios y flexibilidad fiscal con respecto a los mismos rubros en su país de origen. Con esto no queremos decir que sólo cuando se entró en el proceso de apertura llegó inversión extranjera directa, la cual había obtenido importantes ganancias durante el IDE, sino que lo que se pretende es evidenciar que la llegada de las inversiones en el programa de apertura fue incapaz de generar crecimiento, debido a que existe una legislación que no permite obtener beneficios de este tipo de inversión, como se observa en el siguiente apartado del capítulo XI del TLCAN:

“Artículo 1102: Trato nacional

- 1. Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios*

inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

2. *Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte, trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.*
3. *El trato otorgado por una Parte, de conformidad con los párrafos 1 y 2, significa, respecto a un estado o una provincia un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado o provincia otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de la Parte de la que forman parte integrante.*
4. *Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:*

(a) imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades; o

(b) Requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.”
(Organización de los Estados Americanos, 1994)

En el caso de la IC, los capitales que se esperaban obtener no sirvieron como motor de empuje, para impulsar el ciclo económico, en un ambiente de inversión nacional débil, es decir la economía mexicana ha apostado su nuevo desarrollo a reinstalar un viejo modelo de promoción de exportaciones, en un nuevo escenario mundial más interdependiente, no solo en los mercados productivos, sino también en los mercados financieros.

Esto ha tenido resultados en la economía nacional ocasionando una especie de desplazamiento de inversión local privada, al aumentar la deuda pública y la tasa de interés, vía la emisión de activos estatales, además de contraer el financiamiento crediticio, estos efectos reducen el principal estímulo del ciclo económico, la inversión y modifican la

regulación de política monetaria ya que estos flujos forman parte del determinante de inflación, que es la única responsabilidad del banco central de México (BANXICO).

*“¿Cuál ha sido el resultado? Dos crisis financieras. En 1994 el país perdió el control sobre su sistema bancario y financiero y dejó endeudado al gobierno por el rescate de los bancos. El nivel de financiamiento crediticio se redujo a cerca de la mitad (31.5% del PIB en 2003.3, ahora (2011) 38%) de lo que solía ser antes de la reforma (55.6% del PIB en 1986.3). La reducción del crédito al sector privado en periodos incluso fue menor a la mitad. Ahora se depende en mayor medida de financiamiento externo para el sector privado y- de manera singular, hay que señalarlo- el ahorro interno se ha reducido y sufre de una especie de efecto **crowding out** con el ahorro externo. Este, evidentemente, está marcado por la situación de la balanza comercial, fuertemente agravada a su vez por la sobrevaluación cambiaria. En tanto, la tasa de cambio se convirtió en la principal ancla antiinflacionaria, porque por una parte así se reprime a los productores internos en sus intentos por subir los precios, pero además, por que al haber inducido la dolarización extrema del sistema financiero, el banco central se ve obligado, con un pesado compromiso, a sostener la paridad cambiaria para mantener los balances de las empresas. Ahora un nuevo ajuste devaluatorio induciría que se perdieran no solo los bancos sino las empresas mismas, como ya ha sucedido en otros países.” (Ortíz, 2011, pág. 26)*

Es decir este conjunto de políticas lejos de permitir el repunte del ciclo económico nacional, han impuesto nuevas restricciones al mismo, obstaculizando el desarrollo de políticas contra cíclicas que permitan hacer frente a los choques externos.

Se tiene un mecanismo perverso que provoca un estadio poco propicio para el crecimiento, ya que por un lado el incremento de la tasa de interés, como política de atracción de capitales, contrae el crédito productivo nacional inhibiendo la posibilidad de estímulo y provoca una sobrevaluación del peso, que disminuye el potencial exportador. En este sentido da la impresión que las políticas monetarias y productivas nacionales tienden procurar abaratar la importación de insumos extranjeros al sector manufacturero exportador, lo que provoca un incremento de las exportaciones internas y una dependencia del ciclo económico nacional.

La matriz 5 expone las principales correlaciones que determinan la política de estabilidad de precios (inflación) y su principal ancla nominal, el tipo de cambio. Estas principales correlaciones están sombreadas en la matriz, por ejemplo podemos observar la relación negativa que existe entre las tasas de interés nacionales o estadounidenses y el tipo de cambio.

Estos coeficientes (-0.76 y -0.69) de la tasa de interés mexicanas y estadounidenses, respectivamente, expresan que existe una relación inversa entre el tipo de cambio (pesos/dólar) y el incremento de los beneficios nominales que tengan los activos nacionales, es decir para México un incremento de la tasa interés de los cetes a 28 días, tiene como resultado una revaluación del peso, por lo tanto el dólar, que se presenta como denominador en el cociente de tipo de cambio, obtiene menos pesos mexicanos que antes del incremento de la tasa de interés.

En cuanto a la inflación nacional, (INPC 2010=100), se puede observar que variables como la tasa de interés mexicana y el tipo de cambio tienen una relación sumamente estrecha, que determina una de las principales directrices del banco central mexicano, es decir ambas variables son herramientas antiinflacionarias, con la diferencia de que el tipo de cambio funciona como un ancla que frena a los productores nacionales en sus deseos de incrementar los precios, mientras que la tasa de interés tiene una relación directa con la inflación, sin embargo esta variable, la tasa de interés de los cetes a 28 días, también se encuentra fuertemente correlacionada con el rendimiento de los activos estadounidenses, que se expresa en un coeficiente de correlación de ambas variables, que alcanza 0.70, un valor bastante significativo, que expresa la dependencia de señales de los rendimientos estadounidenses para determinar los propios.

Matriz de coeficientes de correlación 5: Relaciones entre tasas de interés, inflación, Tipo de cambio y crecimiento económico: México vs Estados Unidos

Periodo: 1994-2015	Tipo de Cambio Pesos por Dólar	Tasa de crecimiento PIB EUA	Tasa de crecimiento PIB México	I.C. en México	IDE en México	INPC 2010=100 México	Tasa de interés nominal de activos a 28 días: EUA	Tasa de interés nominal de activos a 28 días : México
Tipo de Cambio Pesos por Dólar	1	-0.49	-0.08	0.52	0.61	-0.59	-0.76	-0.69
Tasa de crecimiento PIB EUA	-0.49	1	0.63	-0.19	-0.34	0.29	0.59	0.32
Tasa de crecimiento PIB México	-0.08	0.63	1	0.26	-0.08	-0.08	0.19	-0.23
I.C. en México	0.52	-0.19	0.26	1	0.32	0.32	-0.62	-0.53
IDE en México	0.61	-0.34	-0.08	0.32	1	-0.67	-0.56	-0.68
INPC 2010=100 México	-0.59	0.29	-0.08	-0.41	-0.67	1	0.63	0.94
Tasa de interés nominal de activos a 28 días: EUA	-0.76	0.59	0.19	-0.62	-0.56	0.63	1	0.70
Tasa de interés nominal de activos a 28 días : México	-0.69	0.32	-0.23	-0.53	-0.68	0.94	0.7	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en los sitios de: INEGI, Bureau of Economic Analysis y BANXICO.

Por último, el segundo determinante de la estabilidad de precios, el tipo de cambio, muestra una fuerte correlación positiva, tanto con la I.C., como con la inversión extranjera directa, el motivo de este fenómeno, se centra en el prerrequisito que imponen los inversores extranjeros para que sus capitales fluyan hasta el mercado nacional.

Es decir los flujos de inversión exógenos a la economía nacional no contienen un motor propulsor para el crecimiento del producto, sino que por el contrario exacerbaban la vulnerabilidad del ciclo económico, ya que transforman la propiedad de instituciones que son pilares del estímulo económico, lo que impone determinantes exógenos, modulados por una política nacional antiinflacionaria que ocupa todos sus esfuerzos en responder a los choques económicos.

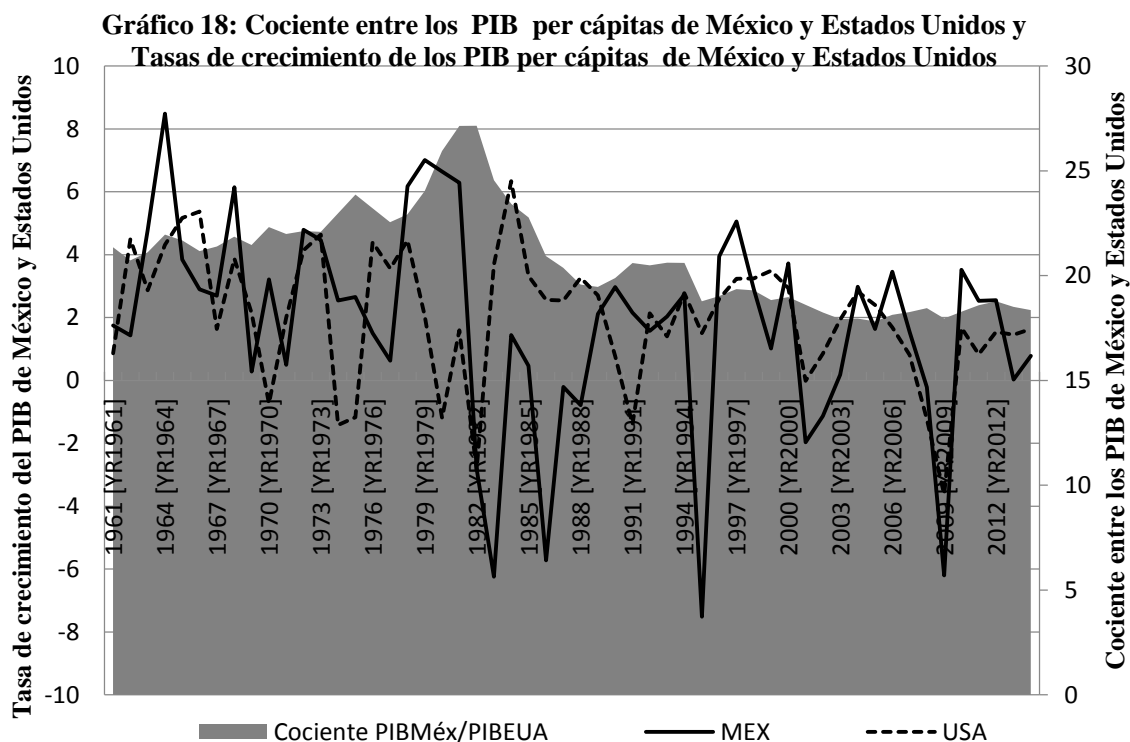
3.6.-La ortodoxia dominante y la destrucción del mercado interno.

Todas y cada una de las vulnerabilidades que hemos expuestos aquí limitan el crecimiento del producto, pero ninguna de ellas trasciende esa barrera a diferencia de la reducción del mercado interno, esta vulnerabilidad lacera las relaciones sociales de producción y destruye el tejido social de una comunidad, una región o de un país.

Una de las más importantes promesas que postuló el acuerdo comercial con Canadá y Estados Unidos fue que este tratado aceleraría el ritmo de crecimiento mexicano, y por lo tanto generaría un motor de demanda externo de tal dimensión, que impulsaría el salario nacional, hasta su igualación con los salarios de los socios comerciales,.

En concreto, la promesa del Gobierno de Salinas tras el fin de las negociaciones del TLCAN era: más y mejor trabajo para los mexicanos (véase pagina 52 y 53), sin embargo esta promesa no se ha cumplido, sino que por el contrario la brecha entre los salarios de Estados Unidos y México ha aumentado, como se puede observar en el gráfico 18, el producto por persona mexicano pasó de representar el 25.94% de la misma variable pero estadounidense en 1980 a sólo el 18.35% en 2014.

“Durante los primeros años del gobierno de Enrique Peña Nieto, entre 2012 y 2014, la población en pobreza creció en dos millones de personas, al pasar de 53.3 (45.5 por ciento) a 55.3 millones (46.2 por ciento), es decir, uno de cada dos mexicanos viven en esa condición, informó el Consejo Nacional de Evaluación de la política de Desarrollo Social (Coneval). Explicó el secretario ejecutivo Gonzalo Hernández Licona, que el ingreso fue el rubro que no mejoró, lo cual ocurre desde hace al menos 20 años, y el porcentaje de población con ingreso inferior a la línea de bienestar, es decir que no tiene recursos para comprar la canasta alimentaria, pasó de 60.6 millones (51.6 por ciento) a 63.8 (53.2 por ciento), es decir, uno de cada dos mexicanos.” (Enciso, 2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la página del Banco Mundial:
<http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=2&country=USA&series=&period=>

El gráfico 18 permite observar que si bien el cociente entre los productos por persona, de los dos países tiene su mayor nivel en 1982, con el 27.14% tiene una estrepitosa caída desde entonces, que tras la crisis de 1994 se aceleró, llegando a representar sólo el 17.92% en 2003, caída de la que no se ha repuesto, es decir desde 2003 y hasta 2014, el ingreso por persona nacional no supera el 18.77% del producto por persona norteamericano.

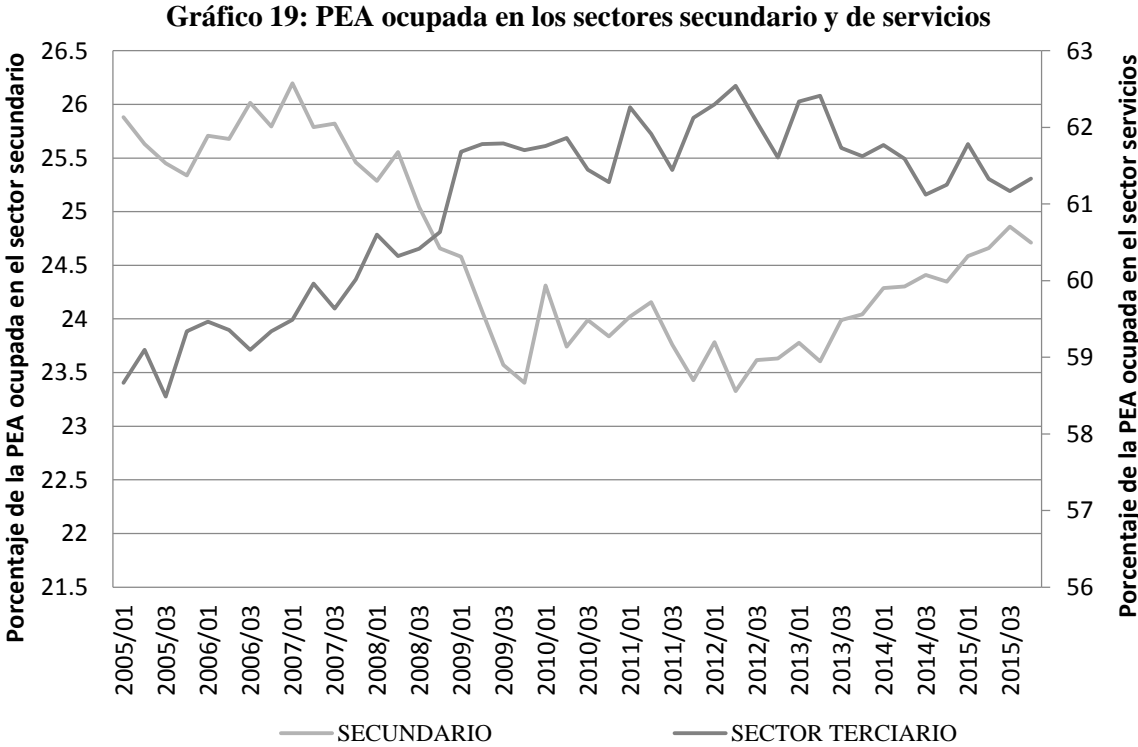
Esto es resultado del porcentaje de desocupación, que se ha incrementado en promedio trimestral de 4.10% en 2010 al 4.80% de la PEA en 2015, al igual que la población ocupada en el sector informal que pasó del 11.1% al 11.56% del total de la población, como se puede ver en el cuadro 11, lo que representa un incremento de 1.4 millones de personas en 10 años.

Cuadro 11: Estructura de la ocupación y desocupación en México				
	Millones de personas		Porcentajes	
Promedios trimestrales	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
Población total	110.3	118.0		7.04
PEA	46.1	51.3	41.8	43.44
PEA ocupada	44.2	48.8	95.9	95.11
PEA desocupada	1.9	2.5	4.1	4.89
Ocupada en el sector informal PEA	12.2	13.6	26.5	26.62
Ocupada en el sector informal Población total	12.2	13.6	11.1	11.56
PEA por sector				
Primario	6.2	6.6	13.9	13.6
Secundario	11.1	11.7	25.1	24.1
Terciario	26.6	30.1	60.2	61.7
PEA Principales subsectores				
Manufacturas	7.1	7.6	16.11	15.64
Construcción	3.6	3.7	8.12	7.59
Comercio	8.7	9.5	19.71	19.53
Serv. Diversos	4.5	5.2	10.26	10.63
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI: http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/				

En este sentido se puede observar que la economía mexicana desperdicia un bono demográfico, ya que la proporción de la población total que representa la población económicamente activa, se ha incrementado en los últimos doce años pasando 46.1% en 2003 al 51.3% en 2015.

En cuanto a la estructura laboral también existe un cambio importante que es resultado del cambio estructural de la producción nacional, que contiene diferentes aristas, como el grado de calificación, o la transformación de la demanda de empleo, que solicita la evolución en una economía que se basa en el sector servicios, es decir las necesidades de los empleadores se concentran en este sector representando en promedio en el periodo 2010-2015 el 61.7% del total de la población económicamente activa ocupada. Dejando por detrás al sector primario e industrial, que en promedio trimestral en el periodo 2010-2015,

solo alcanzaron el 13.6% y el 24.1% respectivamente, de la PEA ocupada. Los principales subsectores de ocupación también se ubican en el sector servicios y son: el comercio y los servicios diversos, con 19.53% y 10.63% de la PEA, sin embargo en este rubro las manufacturas siguen siendo una de las principales ocupaciones a pesar de reducirse de 16.11% en el periodo 2005-2010 a 15.64% del total de la PEA ocupada en el periodo 2010-2015.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el portal de INEGI:

El cambio de la ocupación intersectorial se viene dando desde los años noventa de manera más acelerada, pero a mediados de 2008 el cruce entre el sector industrial y servicios, cómo se ve en el gráfico 19, demuestra la consolidación de la tendencia. Sin embargo este cambio cualitativo en el tipo de ocupación no ha representado un cambio en el nivel de ingresos sino que por el contrario, acumula una mayor proporción de la población ocupada en el umbral que va de 1 hasta 2 salarios y de 2 hasta 3 salarios mínimos, reduciendo de 17.75 a 15.46% el personal ocupado que obtenía entre 3 y 5 salarios mínimos y de 10.86 a 7.51% aquel personal que obtenía más de 5 salarios mínimos, como se puede observar en el cuadro 12.

Cuadro 12: Estructura de la ocupación en México, por nivel de ingresos				
	Millones de personas		Porcentajes	
	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
TOTAL	44.20	48.76		
HASTA 1 SALARIO	5.80	6.50	13.12	13.32
1 SALARIO HASTA 2	9.55	11.63	21.62	23.84
2 SALARIO HASTA 3	9.43	10.46	21.33	21.45
3 SALARIO HASTA 5	7.84	7.54	17.75	15.46
MÁS DE 5	4.80	3.66	10.86	7.51
NO RECIBE INGRESOS	3.80	3.78	8.59	7.76
NO ESPECIFICADO	2.98	5.20	6.74	10.67

**Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI
:http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/**

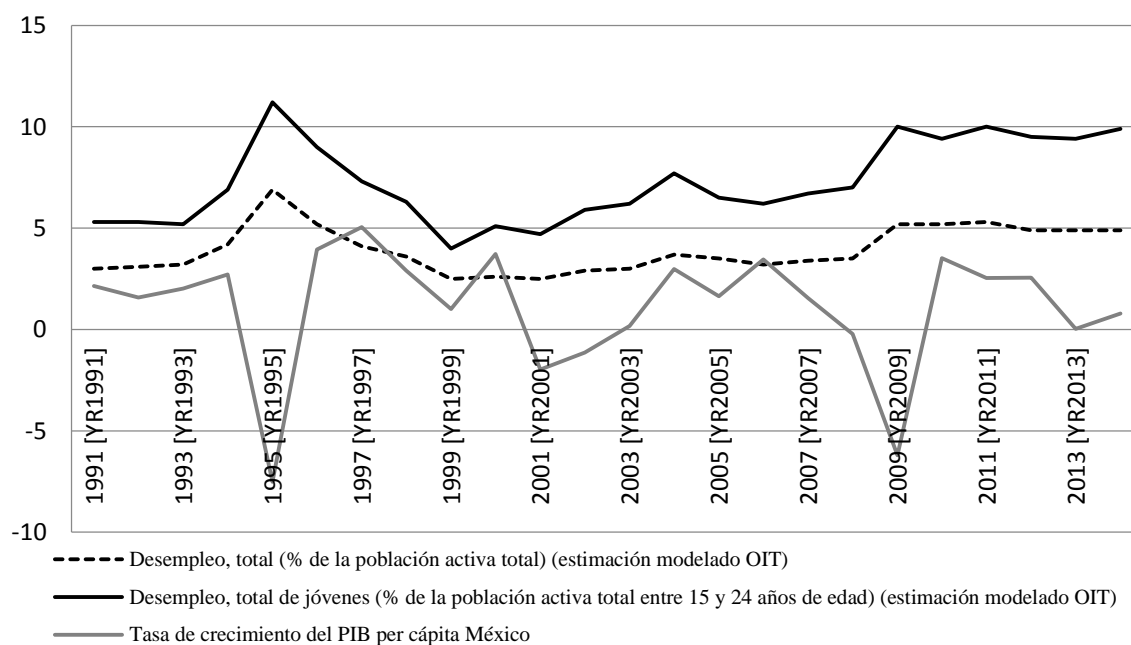
Es decir en estos últimos 10 años del modelo de apertura, no solo ha cambiado la estructura productiva nacional sino que como consecuencia de ellos también ha reducido las proporciones salariales y su estructura laboral, reduciendo el personal ocupado del 95.9% al 95.11% de la PEA.

La cantidad de personas desocupadas se ha incrementado, pasando de 1.91 a 2.5 millones, como se puede observar en el cuadro 13, lo que representa un incremento de 31.25%, además existe evidencia de una relación negativa en cuanto al nivel de educación, es decir es mayor el porcentaje de desocupados que tienen nivel medio superior o superior que aquellos que ostentan primaria o secundaria completas.

Cuadro 13: Estructura de la desocupación por nivel de instrucción				
unidades	Cientos de personas		Porcentajes	
periodos	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
Total	19106.4	25078.4	100	100
Primaria incompleta	1,915	1,959	10.02	7.81
Primaria completa	3,770	4,203	19.73	16.76
Secundaria completa	7,135	9,355	37.35	37.30
Medio superior y superior	6,280	9,554	32.87	38.10
No especificado	5.8	8.0	0.03	0.03
<i>Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en INEGI: http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/</i>				

Es decir uno de los efectos del estímulo del ciclo económico que se ve poderosamente deprimido, es el mercado interno identificado tal vez no de la mejor manera por el PIB per cápita, ya que se ha reducido con respecto al producto por habitante norteamericano, lo que representa la antítesis de la hipótesis de convergencia, esto ha ocurrido como efecto de las restricciones a la incorporación laboral, es decir el incremento del desempleo en especial del juvenil.

Gráfico 20: Tasa de crecimiento del PIB por persona, del desempleo total y de desempleo juvenil



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el sitio del Banco Mundial:
http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?Code=SL.UEM.TOTL.ZS&id=af3ce82b&report_name=Popular

El gráfico 20 denota la relación entre la caída del producto por persona en México y el desempleo total y juvenil, se puede observar que existe una relación de espejo entre el desempleo juvenil y la tasa de crecimiento del producto per cápita, es decir una caída del producto de inmediato se expresa en el despido del personal más joven.

También es evidente que la tasa de desempleo se redujo en 1999 hasta el 2.5% del total de la PEA, sin embargo resultó solamente momentáneo este porcentaje, ya que en 2004 se acrecentó hasta 3.7%, y continuó en la misma tónica hasta alcanzar 5.1% en 2009, estos datos parecen muy halagüeños comparándolos con las tasas de desempleo en Estados Unidos que rondaron entre el 6.19 y el 9.39% durante este periodo. Esto sucede por dos razones, la primera es la manera de medir el desempleo en México¹⁷ y la segunda por que el

¹⁷ El problema con la medición del desempleo en México radica en el modo de medición, ya que el concepto población desocupada, Personas de 15 y más años de edad que en la semana de referencia buscaron trabajo porque no estaban vinculadas a una actividad económica o trabajo, no contempla a la población que se encuentra en la informalidad o aquella que no obtiene una ratificación por su trabajo.

desempleo en Estados Unidos es un proceso de tránsito y no de estancia, con esto queremos decir que con mayor facilidad se recontratan los desempleados en Estados Unidos que en México.

Por lo que se puede decir que se ha reducido el mercado interno, por la vía del incremento de la desocupación, el incremento del personal sub-ocupado que pasó de promediar un 3.08% del total de la población en el periodo 2005-2010 a 3.45% de 2010 a 2015, lo que representa un incremento de 679,362 personas, y por la migración hacia trabajos en el sector servicios con salarios menores, como resultado de todas estas variables tenemos que la economía mexicana se ha contraído y polarizado.

Por lo tanto tenemos evidencia, que lejos de reducir la brecha de ingresos entre Estados Unidos y México, el TLCAN la ha incrementado. Esta disminución del ingreso refleja un fenómeno mundial en la economía nacional, la polarización del ingreso en el mundo es una enfermedad que el modelo de producción capitalista ha engendrado.

“Contrario a lo que todos los economistas después de Keynes nos han dicho, la desigualdad producida por el capitalismo puede no ser una fase temporal que será superada en algún momento; resulta más bien un efecto estructural e inevitable a largo plazo del mismo sistema” (Esquivel, 2015)

Esta concentración de los recursos incrementa la brecha entre pobres y ricos en un país, reduciendo a la clase media a un extracto más bajo, que inhibe la demanda interna, provoca el estancamiento de la economía y por lo tanto el crecimiento de la ocupación en el sector informal. Es decir la acumulación del ingreso no solo es dañina por reduce la capacidad de demanda de una economía, sino porque polariza una sociedad y la enfrenta en extractos sociales.

En cuanto al cálculo de la desigualdad en México existe dificultad de encontrar datos nacionales sobre la distribución de los ingresos pero trabajos como los de Esquivel describen el siguiente comportamiento:

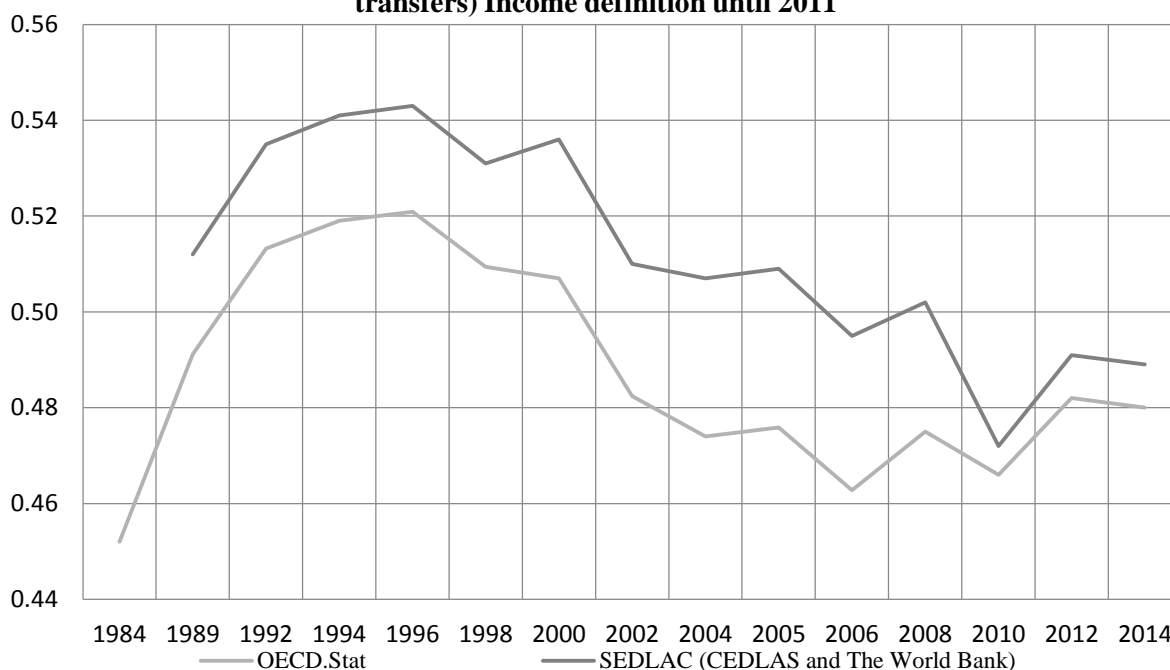
“El número de multimillonarios en México, no ha crecido mucho en los últimos años. Al día de hoy son sólo 16. Lo que sí ha aumentado y de qué forma es la importancia y la

magnitud de sus riquezas. En 1996 equivalían a \$25,600 millones de dólares; hoy esa cifra es de \$142, 900 millones de dólares.

Ésta es una realidad: en 2002, la riqueza de 4 mexicanos representaba el 2% del PIB; entre 2003 y 2014 ese porcentaje subió al 9%. Se trata de un tercio del ingreso acumulado por casi 20 millones de mexicanos.” (Esquivel, Desigualdad extrema en México, 2015, pág. 9)

Si bien la desigualdad ha disminuido desde 1996, ha tenido repuntes como en la crisis de 2008, que ponen de nuevo a México, en cuanto a desigualdad, muy por encima de sus socios dentro de la OCDE, de los cuales es el penúltimo lugar. Sin embargo esta reducción aun nos coloca por encima de la desigualdad que existía a principios de los años ochenta según datos de la OCDE, que se pueden ver en el gráfico 21.

Gráfico 21: Índice Gini de México (disposable income, post taxes and transfers) Income definition until 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la OCDE: Income distribution data base y El centro de Estudios Laborales y Sociales : CEDLAS

En el gráfico 21, que ilustra la evolución del índice Gini desde 1984 y hasta 2014, podemos ver que a pesar de la reducción que ya se mencionó arriba, solo se redujo el índice hasta

48.01 en 2006, dato superior a la misma variable de países como Portugal o Uruguay que alcanzaron el 38.06 y el 47.02 respectivamente en el mismo año.

“De los 34 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México es el que tiene la mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Según su reporte más reciente sobre desigualdad y pobreza, en nuestro país la diferencia entre el ingreso de 10% de las familias más ricas y 10% de los hogares más pobres fue de 28.5 veces en 2010.

En 2004 era de 25.8 veces; es decir, 10% menor. El estudio se refiere a ingresos después de impuestos y transferencias ajustados por la diferencia en el tamaño del hogar.” (Piz , 2013)

Esquema 2



El gráfico del extremo izquierdo del esquema 2 nos permite observar que en los indicadores de distribución, como el índice Gini, México ocupa el penúltimo lugar en 2012, cuando alcanzó un coeficiente de 0.48, lo que significa que su distribución del ingreso es peor que la de países como Grecia, Turquía, Israel e Italia, por poner algunos ejemplos.

Y no solo eso, sino que también se ha incrementado el nivel de pobreza como lo menciona Dávila Ibáñez:

“La otra cara de la moneda es la pobreza entre grandes sectores de la población nacional, con información de 2012, el 45.5% de la población se encontraba en situación de pobreza, lo que representa 53.3 millones de personas, de éstas se encuentran en pobreza extrema 11.5 millones, lo que equivale al 9.8% de la población nacional. La mayoría de esta población se encuentra en Chiapas (1 629 200), Veracruz (1 122 000), Guerrero (1 111 500), Puebla (1 059 000), Estado de México (945 000) y Oaxaca (916 000). La crisis de 2008-2009 se reflejó en un agudo incremento de los niveles de todo tipo de pobreza para el 2010, la cual no se ha podido revertir en los años recientes.” (Dávila Ibáñez, 2013)

La reducción de la tasa de crecimiento del producto per cápita, el incremento del coeficiente de Gini, del desempleo y del subempleo, afectan de manera importante el ciclo económico nacional, y son reflejo de una pésima distribución del ingreso, que en México es difícil de notar ya que los indicadores actuales son incapaces de contabilizar al 1% de los más ricos en México.

“Si bien en México resulta innegable una mejoría en la distribución del ingreso entre los hogares que forman parte de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGHs), en la medida en que las encuestas en las que se basan estas estimaciones no capturen correctamente el ingreso de las personas en la parte más alta de la distribución, las cifras no reflejarán de manera certera el verdadero estado de la distribución total del ingreso en México.” (Esquivel, 2015, pág. 15)

Por lo tanto, y en contra de la pequeña reducción de coeficiente de Gini, que además coloca a México en un pésimo lugar frente a sus socios de la OCDE, Esquivel demuestra que la distribución ha empeorado colocando al 1% de la población mexicana más acaudalada con ingresos superiores al 20% del ingreso total.

“De nuevo, las cifras revelan que México es el país de la muestra en donde al 1% más rico le corresponde un mayor porcentaje del ingreso total (21%). En otros países, este porcentaje fluctúa en un promedio cercano al 10%. Una vez más, el ejercicio revela—o por lo menos sugiere—el importante grado de concentración del ingreso en el país.” (Esquivel, 2015, pág. 16)

Es decir México no solo refleja el fenómeno de concentración del ingreso mundial, sino que lo exagera, construyendo cúpulas que poder político que sostienen el programa de producción que inició en los años ochenta y que tiene como principales beneficiarios a estas elites dueñas de las antiguas empresas paraestatales.

Por lo tanto podemos concluir que esta última vulnerabilidad, del ciclo económico nacional inserta una enorme incertidumbre para la población que gana menos de 3 salarios mínimos (5,800 pesos mensuales), ya que no se ve una solución a corto plazo para el incremento de sus ingresos, sino que por el contrario la tendencia creciente de la concentración de los ingresos, reproduce el poder político y económico que la élite empresarial ostenta. Por lo que el desempleo que inhibe la demanda nacional y por lo tanto las expectativas de inversión, la desregulación del sector financiero mexicano que transforma las políticas antiinflacionarias, la exclusión del Estado como agente económico regulador del sistema, parecen acrecentarse, dando lugar a mas años de estancamiento y a la reproducción del ciclo de pobreza.

Conclusiones:

La segunda globalización a la que México se incorporó tras la crisis de deuda de 1982, configuró un entramado de producción y financiero sumamente complejo, en el que han existido diversos resultados a lo largo y ancho del planeta, dependiendo de la manera en como la enfrentan los gobiernos nacionales, con esto queremos dejar en claro que la globalización es una condición necesaria para el crecimiento de una nación pero no la única, ni por sí misma suficiente, por lo tanto el sistema económico aparece frente a la realidad en dos dimensiones una nacional y una global, y tiene como resultado que los países con diferentes grados de vulnerabilidad, deban tomar en cuenta las condiciones externas a su economía fomentando una política que por un lado dirija a las fuerzas del

mercado hacia una mejor distribución del ingreso, y que a su vez dé a los empresarios, señales de la fase de auge del ciclo económico y por lo tanto incentivos de inversión.

Este fenómeno impone un riesgo latente en la economía mundial que puede resultar de las mejores decisiones individuales con las que cada agente responde a este exceso de información asimétrica, ya que la sumatoria de estas decisiones puede generar sobre reacciones del mercado, explicadas por las manías o los pánicos que incentivan a los agentes económicos a decidir de manera individual racionalmente y tiene como resultado la irracionalidad colectiva y por lo tanto las sobre-reacciones del mercado.

Este es el escenario de la nueva globalización con encadenamientos productivos a lo largo y ancho del planeta, con intereses nacionales no tan integrados, como los intereses empresariales, con mercados que sufren de insomnio, con la exacerbación de la información constante, con la llamada “exuberancia racional” y por lo tanto con el constante temor del riesgo sistémico.

Esta segunda globalización es el marco en el cual la transferencia de la tendencia cíclica de la economía estadounidense a la mexicana se fue agravando en la medida en que la apertura unilateral se fue constituyendo en institución, lo que ha construido importantes vulnerabilidades en la economía mexicana, gracias a esto hoy (2016) los encadenamientos productivos de la economía mexicana no se encuentran vinculados entre sí, sino que son un puente transfronterizo de intercambio de bienes intra-industria e intra-firma, que incrementa la dependencia de la economía nacional a la norteamericana y la hace más vulnerable frente a choques de la economía global.

El fin de estas premisas, junto con la adopción de políticas macroeconómicas destinadas a la estabilidad, como son política fiscal de déficit cero y la estabilidad de tipo de cambio, han permitido a México alcanzar niveles de exportación y de ingresos de IED importantes que han tenido un costo de oportunidad muy alto, que se ve reflejado en bajas tasas de crecimiento y el incremento del desempleo y de la desigualdad.

Todas estas condiciones de la economía mexicana inhiben la capacidad del Estado de poder manipular el ciclo económico, imponiendo reglas que no son explícitas a las políticas nacionales, que deben cumplir debido a la interdependencia de la economía local a los

flujos internacionales, que a su vez obtiene beneficios de la economía local, al convertirse en dueños de instituciones trascendentales para el estímulo del ciclo económico.

Esto ha desembocado en agravar las características periféricas del ciclo económico mexicano, ya que los recursos que durante el periodo de IDE se solventaron en gran medida mediante el gasto público y la adquisición de endeudamiento, tras el proceso de apertura se obtienen de los capitales extranjeros que llegan a México en forma de inversión extranjera directa y/o inversión de cartera, lo cual proporcionó un elemento de vulnerabilidad.

La política de estabilidad limitó la posibilidad del gasto público y la monetización de la deuda, como pilares de la inversión pública, razón por la que la economía nacional ha tenido que poner en marcha políticas económicas que estimulen los flujos de capital y de manera paralela obliguen al estado mexicano a mantener metas de tipo de cambio o tasas de interés en función de las mismas variables, pero norteamericanas.

En este sentido la hipótesis que presentamos en la introducción ha sido contrastada con evidencia histórica y empírica. Por lo que podemos aseverar que el proceso de apertura que llevó a cabo México tras la crisis de 1982, lejos de reinsertar la economía mexicana al sendero de crecimiento y auge del ciclo económico, logró elevar la vulnerabilidad del ciclo económico mexicano por el incremento de la dependencia a la economía estadounidense y al mercado global.

Esto lo podemos concluir en cinco grandes aspectos, uno es la dependencia derivada de la concentración de exportaciones de bienes hacia el mercado norteamericano, y el acrecentamiento de la actividad económica nacional en el sector servicios, dos, la vulnerabilidad derivada de la necesidad de modificar continuamente la política fiscal y monetaria, para responder a la constante de cambios en los flujos de capital, a los virajes de la Reserva Federal y a los choques de la economía global.

Tres, la exclusión del Estado como agente regulador de la economía que tiene como resultado que no se impongan políticas laborales que favorezcan al trabajador y al productor nacional como: incrementos salariales, mayores prestaciones laborales que

constituyan un ingreso indirecto mayor que reduzcan el desempleo y la informalidad, además políticas de discriminación como criterios de desempeño o tarifas arancelarias.

Cuatro: La imposición legislativa dentro del TLCAN de brindar trato nacional a cualquier capital extranjero, en especial los capítulos XI y XV, que han dejado muy escasos espacios de toma de decisión para implementar una política industrial que reproduzca los desequilibrios virtuosos del programa IDE en el SPN.

Cinco la conformación de una élite empresarial parasitaria, que se ha encargado de acumular un enorme poder político, vía la concentración del ingreso, que ha segmentado la sociedad mexicana en marcadas clases sociales.

En este sentido México se encuentra en un escenario oscuro, en el cual su papel de país periférico le impone condiciones, tales como un SPN con heterogeneidad estructural, instituciones internacionales, que como resultado del multilateralismo ponen poca atención a los poderes legislativos locales, y con un dogma neoliberal que no le permite ver al gobierno federal la necesidad de una intervención fuerte del Estado, estimulando una política industrial que renueve la fase del ciclo nacional a su punto de recuperación y auge.

Escenarios:

Una vez expuestas las conclusiones a las que llegamos, se podrían hacer recomendaciones sobre las políticas que podrían reestimar el ciclo económico, pero en lugar de esto, pretendo vislumbrar escenarios plausibles sobre el comportamiento de la economía mexicana frente a los choques exógenos.

En principio debemos tener en cuenta el nuevo ambiente de inestabilidad financiera que se vive en la economía internacional, a partir de la crisis de 2008, es decir es muy fácil notar que la mayoría de los países latinoamericanos están al pendiente de la política monetaria de la FED, en especial México, quien reciente de manera exponencial cualquier descalabro de la economía estadounidense.

Este punto de partida me permite observar por lo menos tres escenarios, dos de ellos plausibles dentro del espectro de la palestra política actual frente a las elecciones en 2018, y uno tal vez lejano de la realidad, pero en mi opinión el único que permitiría a México

reducir de manera significativa la dependencia de la economía estadounidense y la vulnerabilidad frente a los choques exógenos.

El primer escenario parte de la premisa de que México continuará con la tendencia aperturista, por lo que incrementará la exclusión del Estado como un agente regulador de la economía nacional, por lo tanto la desaceleración del ritmo de crecimiento se acrecentará, el ritmo de exportación aumentará, y los nichos donde México tiene ventajas comparativas y competitivas se harán más estrechos, pero más profundos.

En mi opinión continuar con la tendencia aperturista logrará especializar la economía nacional, en aspectos necesarios para la cadena productiva en la que se encuentra eslabonada, por ejemplo la producción para exportación de frutas y hortalizas, el ensamble y la exportación de maquinaria y equipo, productos automotrices y de productos eléctrico electrónicos, además de la exportación de recursos mineros metálicos y no metálicos hacia otras potencias emergentes. Este escenario es el más plausible dadas las condiciones nacionales e internacionales.

En cuanto a las primeras me refiero a que no existe dentro de la palestra electoral nacional una opción antagónica a la gobernante, que postule un plan de crecimiento significativamente diferente. Por lo que de llegar cualquiera de los competidores políticos a ocupar el rol de gobierno solo se continuaría con este tipo de política económica.

En cuanto a las condicionantes internacionales me parece que existió la posibilidad de desfase del ciclo económico nacional, en los años 2000, con la re emergencia de China, que provocó el incremento de los precios de los exportables nacionales. Sin embargo esta oportunidad se dejó pasar, y ya en 2014 los precios regresaron a su cauce.

El segundo escenario, contempla la llegada al poder de una opción política menos liberal, con esto no me refiero que sea contraria a los gobiernos que desde inicio de siglo ocupan los principales espacios de decisión, sino que solo estén dispuestos a ocupar el rol de estado regulador y benefactor que México abandonó desde mediados de los años setenta.

Si este fuese el caso me parece que la política económica que podrían postular se podría basar en políticas expansivas contra cíclicas fiscales, que si bien no abandonan el control de la inflación, sí propongan mayores márgenes de acción frente a los choques exógenos del

mercado global. Además de una política de incremento salarial sostenido que permite el crecimiento del mercado interno y reduzca la polarización del ingreso.

En cuanto a la política industrial se debería buscar instituciones que permitan la conformación de un SPN endógeno a la economía, reinstalando criterios de desempeño, y discriminación en cuanto al origen de un producto o de un capital.

En este escenario haría falta una política horizontal que tenga en cuenta, las particularidades de la producción nacional, y las principales ventajas competitivas para la obtención de beneficios en la inserción en las cadenas globales, para esto el eslabonamiento de la política debe considerar las metas de desarrollo y crecimiento, las políticas de comercio internacional, fiscales y monetarias que mejor regulen tanto los flujos de mercancías como los financieros, es decir se debe construir una matriz de política integral que denote las causas, los efectos, las metas, y las oportunidades que puedan derivar de ella.

Es por esta razón que en este escenario, el rol central como agente económico regresa al Estado y de ninguna manera se le deja a la magia del mercado, es decir la única manera para que se pueda llevar a cabo una política que regule el ciclo económico nacional, es otorgando al Estado fuerzas suficientes para controlar al mercado.

El último escenario, podría parecer utópico, pero en algunos países del mundo, como Bolivia, Venezuela, Uruguay y tal vez Brasil, durante más de una década, se llevó a cabo una política gubernamental, que el ex ministro de economía y finanzas del Perú, Pedro Pablo Kuczynski (2003) acusó de populistas.

En mi opinión estos gobiernos percibieron que el subdesarrollo en el que sus países viven, no es un estadio anterior al desarrollo, y por lo tanto no siguieron las recetas de estabilidad macroeconómica que México ha seguido.

Es decir en este último escenario planteo el improbable evento de que el Estado Mexicano conforme una política similar a las llevadas a cabo en estos países, con un estado regulador y benefactor importante que regule los flujos de inversión, que incentive una política salarial y fiscal expansiva e importante, y que a diferencia de estos gobiernos

sudamericanos constituya un SPN que genere una industrialización vinculada con la globalización.

Es decir este último escenario no plantea ni abandonar el TLCAN, ni cerrar la fronteras al comercio internacional o a los flujos de capital, sino que lo que se plantea es la exacerbación del escenario dos, es decir la construcción de una política que involucre las aristas de crecimiento, desarrollo, comercio exterior, flujos de capital, redistribución del ingreso, los nichos de oportunidad actuales y que además se renegocie el TLCAN, en base a un nuevo interés nacional que promueva un nuevo concepto de desarrollo, en donde la redistribución del ingreso, la educación, la salud y la soberanía económicas sean los ejes rectores, ya que sólo así el ciclo económico nacional podría recuperar la senda de crecimiento del programa IDE.

Bibliografía

- Banco de la Reserva Federal de Nueva York. (2016). *Banco de la Reserva de Nueva York*. Recuperado el 07 de 06 de 2016, de <https://apps.newyorkfed.org/markets/autorates/fed%20funds>
- Bértola, L., & Ocampo, J. (2013). *El desarrollo de América Latina desde su independencia*. México: FCE.
- Cárdenas Estandía, R. (11 de 02 de 2014). *Entrevista a Salinas de Gortari*. Recuperado el 28 de 04 de 2016, de El Universal. mx: <http://archivo.eluniversal.com.mx/nacion-mexico/2014/impreso/-8220ademas-del-tlc-falto-un-tratado-migratorio-8221-213007.html>
- Cárdenas, E. (2010). la economía mexicana en el dilatado siglo XX, 1929-2009. En S. K. Ficker, *Historia económica general de México* (pág. 829). México Df: colegio de México.
- Centro de Estudios en Finanzas Públicas. (2000). *Serie Histórica: precios internacionales del petróleo 1998-2015*. México D.F.: Centro de Estudios en Finanzas Públicas.
- Chapoy, A. (2001). *Sistema Monetario Internacional*.
- Chávez, H. (24 de Mayo de 2014). *El Financiero*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de El Financiero: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/un-gigante-exportador-de-alimentos.html>
- Correa, M. A. (2014). El Impacto de China en los desequilibrios económicos de América del Norte. En R. Buzo de la Peña, *Los grandes desequilibrios de la economía mundial* (págs. 535-584). México D.F.: División de Ciencias Sociales y Humanidades UAM Azcapotzalco.
- Dávila Ibáñez, H. (2013). Marco socioeconómico. En R. Pérez Espejo, R. Constantino Toto, & H. Dávila Ibáñez, *Agua, alimentación y bienestar: La huella hídrica como enfoque complementario de gestión integral del agua en México* (págs. 29-39). México D.F.: UAM X- CSH.
- Drucker, P. (1986). THE CHANGED WORLD ECONOMY. *Foreign affairs*, 27.
- Enciso, A. (23 de 07 de 2015). *Uno de cada dos mexicanos es pobre: Coneval*. Recuperado el 2016 de 05 de 26, de La Jornada en Línea : <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/07/23/dos-millones-mas-de-pobres-en-primeros-dos-anos-del-sexenio-coneval-7560.html>
- Esquivel Hernández, G. (2015). *Desigualdad Extrema en México*. México D.F.: OXFAM México.
- Esquivel, G. (2015). *Desigualdad extrema en México*. México D.F.: OXFAM, México.

- Esquivel, G. (24 de 04 de 2015). El problema de la desigualdad. Conversación con Gerardo Esquivel. (A. Hernandez, Entrevistador) México D.F. , México D.F. , México . Obtenido de Arquine.
- Flores, J. (2010). Cambios estructural e integracion regional de la economia mexicana. En J. Flores, *Cambios estructural e integracion regional de la economia mexicana* (pág. 235). México, D.F.: Unoversidad Autónoma Metropolitana DCSH publicaciones.
- Friedman, M. (1953.). *Essays in positive economics*. Chicago Estados Unidos: University of Chicago Press.
- Galbraith, J. K. (1965). El crac. En *El crac del 29* (págs. 107-128). Barcelona: Ariel, Sociedad Económica.
- Gazol, A. (2008). *Bloques economicos*. México, D.F.: Universidad Nacional Autonoma de México, Facultad de economia.
- Giordano, E. (2002). *Las guerras del petróleo*., Barcelona 2002: Icaria editorial s.a.
- Girón , A., & Levy, N. (2005). *México: los bancos que perdimos: de la desregulación a la extranjerización del sistema financiero*. México D.f.: UNAM.
- González, S. (28 de Marzo de 2015). La gente ya se cansó de esperar el milagro mexicano: Krugman. *La Jornada*, pág. 20.
- Guillen, A. (2004). La teoria Latinoamericana del Desarrollo: Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo. *III Conferencia de la Red de Estudio sobre el Desarrollo Celso Furtado*. Rio de Janeiro, Brasil.
- Guillen, A. (2015). *De nuevo sobre el concepto de Desarrollo*. México.
- Gujarati, D. N. (2010). *econometria* . México,DF: MC Graw Hill.
- Guzman, M. d. (s.f.). *guia elemental para el paQuete eviws para el analisis económico*.
- INEGI. (2014). *Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global*. México D.F.: INEGI.
- Jalife, R. A. (2010). *El fin de una era: turbulencias en la globalización*. Argentina . .
- Josep, J. G. (2008). *Economía de la unión europea*., España: Thomson.
- Juarez, P. (31 de 07 de 2012). *T21MX*. Recuperado el 13 de 05 de 16, de T21MX: <http://t21.com.mx/tecnologia/2012/07/31/mexico-exporta-80-manufactura-alta-tecnologia>
- Kalecki, M. (1970). *Estudios sobre la teoria de los ciclos economicos*. Barcelona : ARIEL.
- Kindlereger, C. P. (1991). Manías pánicos y cracs, historia delas crisis financieras. En K. Charles p, *Manías pánicos y cracs*. Barcelona.: Ariel.

- Krugman, P. (2009). *De vuelta a la economía de la Gran Depresión y La Crisis de 2008*. México: Norma.
- Kuczynski, P. P., & Williamson, J. (2003). *Después del Consenso de Whashington: Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Liliana Rojas Suarez. (2009). *Los desafíos del crecimiento de América Latina*. México DF: FCE.
- Lustig, N. (2002). *México, hacia la reconstrucción de una economía*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Maddison, A. (1992). *La economía mundial del siglo XX*. Fondo de Cultura Económica.
- Madisson. (2002). *La Economía Mundial, Una perspectiva milenaria*. Barcelona : Ediciones Mundi- Prensa .
- Milton, F. (1992). *La economía monetarista*,. Barcelona : Gedisa editores.
- Mishkin, F. S. (2008). *Moneda, banca y mercados financieros*. . México: Pearson Educación de México.
- Moreno Brid, J. C., & Ros , J. (2010). La dimensión internacional de la economía mexicana. En S. K. Ficker, *Historia Económica General de México* (págs. 757-799). México D.F.: Colegio de México.
- Moreno Brid, J. C., & Ros, J. (2010). Los años de ajuste, la década perdida y el proceso de reformas. En J. C. Moreno Brid, & J. Ros, *Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana* (pág. 403). México,D.F.: FCE.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, and Martín Puchet Anyul. (2008). *"objetivos, alcances y limitaciones de la intervención del estado en la economía en América Latina y el Caribe para impulsar un desarrollo socialmente incluyente*. México: ."Democracia/Estado/Ciudadanía.
- Mujica, J. (2012). rio +20.
- Mundell, Robert A., Ronald I. McKinnon, and Paul de Grouwe . ((1961)). *"Una teoría de las áreas monetarias óptimas*. : 509-517: " American Economic Review 51.
- Nacional Financiera . (1990). *La economía mexicana en cifras* . México : Nacional Financiera .
- Organización de los Estados Americanos. (s.f.). *Sistema de información sobre comercio exterior* . Recuperado el 16 de 02 de 2016, de Sistema de información sobre comercio exterior : http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/cap11_1.asp

- Ortiz Mena, A. (1998). El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época. En A. Ortiz Mena, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época* (pág. 407). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Ortiz, E. (2003). Convergencia y polarización en la economía mexicana. En E. S. Garmendía, *Estados vs Mercado ¿ruptura o nueva forma de regulación?* (págs. 121-136). México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana y Miguel Ángel Porrúa.
- Ortiz, E. (2011). Política macroeconómica frente al entorno de crisis. En F. Novelo, *La UAM ante la sucesión presidencial* (pág. 725). México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Piz, V. (22 de 05 de 2013). México, líder en desigualdad. 17-18. México D.F., México D.F., México.
- Piz, V. (09 de 04 de 2016). <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/mexico-lider-en-desigualdad.html>. Recuperado el 09 de 04 de 2016, de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/mexico-lider-en-desigualdad.html>: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/mexico-lider-en-desigualdad.html>
- Robert, T. (1968). *el sistema monetario internacional*. Argentina 1968. : Amarrortu Editores.
- Rodrick, D. (2011). *La paradoja de la globalización*. Barcelona, España: Antoni Bosh Editor, S.A.
- Rozo. (1990). El acuerdo de libre comercio en la disputa por la hegemonía económica mundial. En V. B. Sahagún, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?* (pág. 260). México, D.F.: siglo XXI.
- Rozo, B. C. (2011). *caos en el capitalismo financiero global*,. México: editorial océano de México S.A. de C.V.
- Rozo, B. C. (2003). *Capital global e integración monetaria* . México 2003: ./ [coord.]/UAM 2003.
- Salinas De Gortari, C. (12 de agosto de 1992). *Memoria Política de México*. Recuperado el 01 de 04 de 2016, de Memoria Política de México: <http://www.memoriapoliticademexico.org/Textos/7CRumbo/1992-CSG-TLC.html>
- Steve, M. e. (1973). *El sistema monetario internacional*. Barcelona .: biblioteca Salvat grandes temas.
- Tirado, R. (2012). Las élites de América del Norte en la génesis del TLC. En A. Salas, *¿quién gobierna América del norte?* (pág. 331). México, D.F.: SITESA.
- UNCTAD. (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*. Ginebra: UNCTAD.

Williamson , J. (2003). No hay consenso: reseña sobre el Consenso de Washington.
Finanzas & Desarrollo, 10-13.

Wray, R. (1998). understading modern money. En R. Wray, *the key to full employment and price stability*. Great Britain : Edward Elgar publishing .