



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

**FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE
POSGRADO**

**Estrategias de crecimiento y participación del trabajo en el ingreso
nacional en México, 1970-2020**

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Doctor en Economía

PRESENTA:
Fabián Tadeo Salabarría Pedrero

TUTOR:
Dr. Arturo Huerta González
Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Samuel Ortiz Velásquez
Facultad de Economía, UNAM
Dr. Jorge Alonso Bustamante Torres
Facultad de Estudios Superiores Acatlán, UNAM
Dra. María Josefina Morales Ramírez
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
Dr. José Nabor Cruz Marcelo
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A mi mamá y a mi papá por todo su cariño y apoyo incondicional
a lo largo de mi vida, y en particular durante
este duro proceso.*

*Existen los valores sociales y también los valores de un verdadero hombre.
Solían ser sinónimos en el pasado, pero actualmente los dos no son necesariamente lo
mismo.*

*El hombre y la sociedad tienen ideales completamente diferentes, pero el verdadero
camino hacia la victoria requiere la comprensión de los valores de un verdadero hombre
... y serás capaz de verlo, ahora ... el camino de la luz.*

Bienvenido al mundo del hombre verdadero.

Palabras de Ringo Roadagain al caer derrotado en su duelo a muerte contra Gyro Zeppeli.

Agradecimientos

En esta vida hay situaciones que por más que uno quiera no puede solucionar y que tiene que aceptar porque son parte del ciclo de la vida; en cambio, existen otras situaciones que se derivan de malas decisiones que uno toma, y que al no corregirlas pronto las paga caro. A pesar de estas diferencias, uno tiene que vivir con ellas y aprender a sobrellevarlas: del primer tipo de situaciones, solo queda la resignación, recordar los momentos felices y esperar que algún día, en algún lugar, nos volvamos a encontrar; del segundo tipo queda aceptar las consecuencias de esas malas decisiones, pero al mismo tiempo sacar lo mejor de ellas y verlas como un aprendizaje para no cometer los mismos errores. Afortunadamente, para este último tipo de situaciones que sí tienen solución, siempre hay personas que brinda consuelo, apoyo y ánimo. Estos agradecimientos están escritos para todas esas personas.

En primer lugar, quiero agradecer al Dr. Arturo Huerta, quien me dio la oportunidad de volver a trabajar con él, y que con sus siempre pertinentes recomendaciones pude dar orden y plasmar en este documento esa idea que tenía en la cabeza, aunque por cuestiones de tiempo y de ánimos lo hice de manera imperfecta.

A los Dres. Samuel Ortiz y Jorge Bustamante que también estuvieron desde un principio en este nuevo proceso para que, de igual forma con sus pertinentes recomendaciones, pudiera no solo aproximar dicha idea, sino también ampliarla y tratar de mejorarla.

A la Dra. Josefina Morales y al Dr. Nabor Cruz que con sus valiosos aportes le pude dar cierre a este trabajo.

De igual forma agradezco a la Mtra. Copelia Rosas, quien a lo largo de todos estos años me brindó su apoyo y orientación emocional, y quien tras bambalinas fue la que me dio la fuerza para corregir esos errores y pudiera alcanzar el objetivo de presentar este trabajo.

A mis padres, ellos saben que las palabras sobran.

A todos mis amigos que me apoyaron en este proceso: Jazmín, mi gran amiga de toda la vida; Diego, Jovanna, Michel y Alan que me han acompañado desde la licenciatura; José, por sus siempre certeras recomendaciones que solo se asimilan si se dicen con ese toque que tanto lo caracteriza; a Jacob e Iván Rabadán a quienes conocí a lo largo de los estudios de posgrado; José Luis, quien comparte el sueño de ser maestro Pokémon; y a Edgar Arteaga, por su invaluable apoyo en estos últimos momentos difíciles que son parte del ciclo de la vida.

Por último, le agradezco al pueblo de México que con su trabajo ha pagado mis estudios, a la UNAM y al CONACYT por la beca recibida para la elaboración de este documento.

Contenido

Introducción.....	8
1. Perspectivas teóricas sobre la distribución factorial del ingreso y su problematización para México.....	13
1.1 Marco teórico.....	14
1.1.1 Análisis teórico del proceso de acumulación de capital y distribución del ingreso.....	14
1.1.2 Un enfoque estructuralista para el análisis de la estrategia de crecimiento y su influencia en la tendencia de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.....	23
1.2 Diagnósticos recientes y aportes en torno al problema de la mayor polarización en la distribución del ingreso.....	34
1.2.1 Crítica a los enfoques dominantes a nivel internacional.....	35
1.2.2 Debate sobre las causas y recomendaciones de política sobre la polarización del ingreso en México.....	40
2. El crecimiento liderado por el Estado, agudización de los desequilibrios estructurales y aumento <i>heterogéneo</i> de la participación de los trabajadores en el VA, 1970-1981.....	50
2.1 Contexto de crisis mundial en los setenta.....	51
2.2 Contradicciones estructurales del modelo sustitutivo de importaciones en los años setenta.....	54
2.3 Políticas económicas de fomento de Echeverría Álvarez y López Portillo. Alcances y limitaciones.....	57
2.4 Los efectos de la inversión pública en la estructura económica y la dinámica de crecimiento.....	65
2.4.1 Inversión pública como motor del crecimiento y mayor dependencia externa a los bienes de capital.....	65
2.4.2 Crecimiento concentrado y aumento del desequilibrio inter-sectorial.....	69
2.5 Las restricciones al sector externo y agudización del desequilibrio negativo en cuenta corriente.....	73
2.6 Concentración del crecimiento de las remuneraciones y mayor participación del trabajo en el VA en perspectiva histórica.....	77
2.6.1 La política salarial por sexenio y la persistente polarización en las remuneraciones sectoriales.....	77
2.6.2 Resultado de la política de fomento: menor polarización factorial con mayor heterogeneidad entre los trabajadores.....	81

3. El período de transición hacia una nueva estrategia de crecimiento: efectos de las políticas de ajuste, cambio estructural y la caída de las remuneraciones en el VA, 1982-1994.....	86
3.1 Políticas de estabilización fondomonetaristas y de ajuste estructural: la transición hacia una nueva estrategia de crecimiento.....	87
3.2 El proceso de transformaciones económicas	95
3.2.1 El cambio en la rectoría al crecimiento y la concentración de las inversiones en los sectores exportadores.....	95
3.2.2 Desarticulación productiva y proceso de reestructuración manufacturera.....	99
3.3 Agudización del desequilibrio externo: promoción de las exportaciones manufactureras con alto componente importado	107
3.4 El nuevo papel de las remuneraciones y la creciente polarización factorial.....	110
3.4.1 Los costos laborales como mecanismo de ajuste de los costos totales	110
3.4.2 Mayor polarización factorial: estancamiento de la ocupación y concentración del crecimiento en las remuneraciones	114
3.5 La nueva estrategia de crecimiento: el modelo exportador manufacturero-maquilador de bajo Valor Agregado nacional	117
4. Funcionamiento de la <i>estrategia</i> basado en exportaciones manufactureras-maquila de bajo VA nacional y el persistente bajo nivel de las remuneraciones en el ingreso nacional	119
4.1 La estrategia de crecimiento orientada al sector externo y la desnacionalización de la economía.....	121
4.2 Crecimiento dependiente y vulnerable: Inversiones comandadas por las empresas transnacionales y dependencia externa de bienes de capital.....	130
4.3 La dinámica manufacturera-exportadora: crecimiento concentrado y el desequilibrio externo	136
4.4 Concentración, bajas tasas de crecimiento del VA y crecimiento nulo de la ocupación	148
4.5 El estancamiento relativo de las remuneraciones como resultado de la competitividad vía costos laborales (espuria).....	153
4.5.2 Los persistentes bajos niveles de la participación de los trabajadores en el VA como resultado de la <i>estrategia de crecimiento</i>	160
4.6 ¿Cambios en la estrategia de crecimiento durante el gobierno de la 4T?.....	163
Conclusiones.....	185
Bibliografía.....	200
Anexo metodológico	210

Introducción

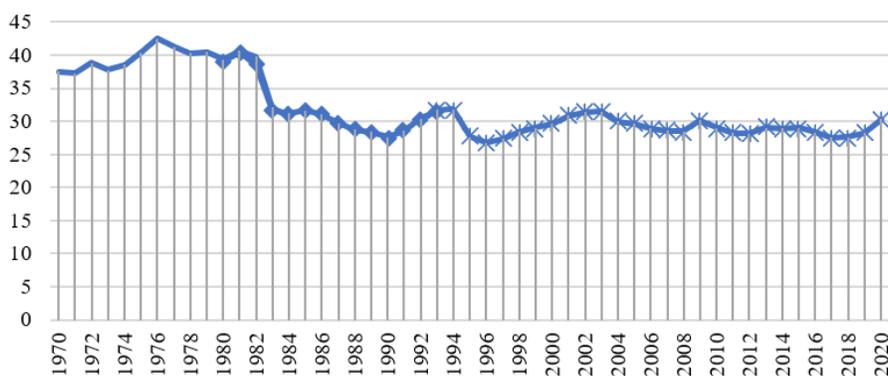
El estudio de la participación del trabajo en el ingreso nacional es necesariamente un estudio del funcionamiento de la estructura económica. Lo anterior se debe a que es en ésta que se determina la masa de remuneraciones que participa en el Valor Agregado (VA). A su vez, el funcionamiento en la estructura económica es el resultado de la puesta en marcha de un conjunto de políticas económicas (fiscal, monetaria, cambiaria, salarial, etc.) coherentes entre sí, con el objetivo asegurar la producción y autorreproducción de una sociedad, esto es, la *forma, modo, o estrategia de crecimiento* que se sigue en un momento y lugar determinado.

Con base en lo anterior, la presente investigación busca responder a la **pregunta general** de cómo una *estrategia de crecimiento* determina la tendencia en la participación del trabajo en el ingreso nacional. Para responder a dicha interrogante se decidió utilizar como caso de estudio a la economía mexicana durante el período 1970-2020.

El análisis de estos cincuenta años permite contrastar dos *estrategias de crecimiento* con distintas tendencias en la participación del trabajo en el VA, mediadas por un período de transición entre el desmantelamiento del anterior *modelo* y el pleno funcionamiento del actual.

Primero, la década de los años setenta y principios de los ochenta corresponden al último período del *modelo* de *Industrialización por sustitución de Importaciones* (ISI), el cual se caracterizó por una mayor presencia del Estado en la actividad económica y registrar los más altos índices de participación de los trabajadores en el ingreso nacional en la historia reciente de México, teniendo su máximo de 42.5% en 1976 (Gráfica 1).

Gráfica 1, México: Participación del trabajo en el Valor Agregado*



*Línea sin marcador, Base 1970; línea con marcador de rombo, Base 1980; línea con marcador de estrella, Base 2013

Fuente: Elaboración propia con base en el SCN, Bases 1970, 1980 y 2013

Segundo, el período de *transición* iniciado a partir de la crisis de deuda de 1982 y que finaliza con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Durante estos años se implementaron las políticas de estabilización y ajuste estructural condicionadas por las grandes instituciones financieras internacionales a cambio de ayuda, y con las cuales se dismanteló el aparato Estatal para el fomento al crecimiento y expansión de los servicios básicos cambiando en su modalidad de participación, se promovió la apertura de la economía a los flujos comerciales y financieros internacionales, la reorientación del *mercado objetivo* al exterior con la integración de algunas manufacturas a las redes de producción mundial y la desregulación laboral. Si bien, para 1994 año en que entró en vigor el TLCAN la economía mexicana ya estaba integrada a las dichas redes y su producción orientada a la exportación manufacturera-maquiladora, no es sino con la firma del tratado que se considera como punto de inflexión, dado que con este México accedió a un mercado preferencial y ató su crecimiento a los Estados Unidos, además de que en el terreno de lo político se garantizó que gobiernos futuros no pudieran revertir tales acuerdos.

Tercero, durante la actual *estrategia de crecimiento* orientada a las exportaciones manufactureras-maquila de bajo Valor Agregado nacional, lideradas por el sector privado con fuerte presencia de capital trasnacional e insertas en fragmentos de las redes de producción mundial, la participación del trabajo en el ingreso nacional ha registrado sus niveles más bajos en la historia reciente, siendo su punto mínimo de 26.7% en 1996, y que para el 2018 fue de 27.6%.

Además, los últimos años del período de estudio corresponden al actual gobierno de la *Cuarta Transformación* (4T), el cual en el discurso busca dar un revés a las políticas aplicadas desde el período de *transición* y sus efectos perniciosos sobre la clase trabajadora, y en particular sobre la población más marginada del país. Cabe decir que el gobierno de la 4T se ha enfrentado a choques externos que ponen a prueba su discurso (la renegociación del TLCAN, la crisis derivada por la pandemia del COVID -19 y la escalade precios a nivel mundial), lo que permite dar una idea de si existen indicios de que la economía mexicana se halle ante la presencia de un nuevo período de *transición* dado el contexto internacional, o bien, el reforzamiento de la actual *estrategia*, pero menos “agresiva” con la clase trabajadora.

Con base en la limitación del objeto y período de estudio, el **objetivo general** del presente trabajo es explicar los mecanismos a través de los cuales las dos últimas *estrategias de*

crecimiento en México han mostrado distintas tendencias en la participación del trabajo en el ingreso nacional.

Se parte de la **hipótesis** de que la tendencia en la distribución del ingreso, y por tanto de la participación del trabajo en el mismo, es el resultado de una determinada *estrategia de crecimiento*:

- En la *estrategia de crecimiento* se plasma la orientación a seguir para alcanzar el objetivo de asegurar la *acumulación de capital*, esto a través del conjunto de políticas económicas (fiscal, monetaria, cambiaria, salarial, etc.) que plasman la idea que se tiene de país y que deben ser compatibles y coherentes entre sí. El conjunto de estas políticas vistas como unidad influyen sobre la posesión, montos y destinos de los *activos generadores del progreso técnico*, es decir, de la Inversión efectiva. A su vez, esta última modifica la estructura económica que es donde se determinan el crecimiento y distribución de la ocupación y de las remuneraciones medias de los trabajadores, variables que determinan en última instancia la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional. Si bien, tales políticas son implementadas en el ámbito interno, también es necesario resaltar que estas se ven influidas por el contexto mundial y el papel que ocupa una economía en la División Internacional del Trabajo.
- Los efectos que producen el conjunto de políticas sobre los *activos generadores del progreso técnico* influyen sobre el destino final de la producción, esto es el *mercado objetivo*, los *sectores claves* en los que se invierte y el grado de articulación de la estructura económica. Es justamente la posesión de dichos *activos*, el poder de decidir los montos y sectores a los cuales se destinan los recursos y su capacidad de arrastre lo que determinan el grado de *heterogeneidad estructural*.
- El mayor o menor grado de *heterogeneidad estructural* se manifiesta en el nivel de articulación de la estructura económica con el alargamiento de los procesos productivos de los *sectores claves*, esto es, los encadenamientos productivos y la difusión del *progreso técnico* al resto de la actividad económica, la capacidad de incrementando el empleo y el pago al factor trabajo, o, en otras palabras, la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional.

Expuesto lo anterior, es imprescindible resaltar el papel que tienen los *sectores claves* desde este punto de vista: en la versión clásica tales *sectores* tienen la función de absorber a la población de los *sectores atrasados* o *precapitalistas*, teniendo la posibilidad de incrementar sus remuneraciones medias dada la mayor productividad en los primeros, y el análisis se enfoca en la capacidad que tienen estos de cumplir tal función, o en caso negativo buscar el por qué; en cambio, el presente trabajo se centra en la idea de que los *sectores claves* no deben concentrar los frutos del *progreso técnico* y medir su éxito en la capacidad de absorción de población; más bien se analiza su capacidad de diseminar dicho *progreso* al resto de la actividad económica a través de sus encadenamientos, de tal forma que los *sectores atrasados* se *modernicen* y absorban población que tengan la capacidad de negociar mayores remuneraciones medias.

El **método** a seguir para alcanzar los objetivos planteados y comprobar la hipótesis propuesta en la presente investigación es el enfoque **histórico-estructural**. Este método resalta la relevancia y cambios históricos en las estructuras institucionales, económicas y sociales a partir de un sistema económico que establece jerarquías [CEPAL; 2012].

Por ello se considera que el grado en la polarización de la distribución del ingreso no es ajeno a los engranajes económicos, políticos y sociales que se articulan en torno a una *idea* sobre el crecimiento y del conjunto de políticas económicas coherentes entre sí, y de donde emana una *estrategia de crecimiento* con una tendencia definida en la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional. Las especificidades de dicha *estrategia* solo se pueden identificar a partir de un análisis histórico que permita entender cómo surge, su dinámica, y la tendencia que determina sus contradicciones que puedan conducir a futuras crisis. Lo anterior se podrá llevar a cabo a través de una revisión histórica de las fuentes estadísticas que permitan evaluar la política económica implementada por los gobiernos en turno, su incentivo a la inversión, los cambios que suscitaron en la estructura económica y el esquema de repartición del ingreso que emerge.

Para llevar a cabo este trabajo se decidió dividirlo en cuatro capítulos, cada uno de ellos con su respectiva introducción que especifica el contenido del mismo.

El primero de estos representa el marco teórico que guiará la presente investigación, además del estado del arte. Con base en el marco teórico articulado en el Capítulo 1 se procede al análisis de las dos últimas estrategias de crecimiento, el período de transición entre

ambas y la tendencia de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional. El Capítulo 2 corresponde a la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones, en específico los años que van de 1970 a 1982. En el Capítulo 3 se estudia el proceso de reformas de estabilización y ajuste estructural que constituyen el período de transición entre *estrategias de crecimiento* que va de 1982 a 1994. Por último, el Capítulo 4 abarca el actual *modelo de crecimiento* denominado como Manufacturero-maquilador de bajo VA nacional y el análisis del auto llamado gobierno de la 4T.

La forma en la cual se procede al análisis de dichas etapas con base en el marco teórico es, en orden: i) el estudio de la política económica; ii) el impacto de tales políticas sobre la inversión total; iii) las modificaciones en la estructura económica (VA, productividad y ocupación) resultante de las inversiones; iv) crecimiento y distribución de las remuneraciones de los trabajadores por sectores; y v) el esquema de repartición del ingreso resultante.

El trabajo finaliza con las Conclusiones generales, particulares, los límites que presentó la utilización la metodología propuesta y una idea general de la investigación.

1. Perspectivas teóricas sobre la distribución factorial del ingreso y su problematización para México

Este capítulo tiene el doble objetivo de, primero, definir el marco teórico que guía la presente investigación con el fin de demostrar la hipótesis planteada; y segundo, fungir como estado del arte que permita el debate entre la postura presentada con los estudios hasta ahora elaborados sobre el tema en cuestión. Para alcanzar dichos objetivos se dividió el capítulo en dos secciones que a su vez se subdividen en otras dos.

Para la construcción del marco teórico se parte de la teoría marxista que explica la distribución del valor creado, cómo este se distribuye entre trabajo pago e impago y los determinantes de las variables ocupación y remuneraciones medias. A este análisis se le integran los estudios de Kakecki y Valenzuela que retoman los esquemas de reproducción de Marx por departamentos, esto permite comprender la articulación de una estructura económica muy sencilla donde es posible apreciar los efectos de la política económica sobre el proceso de acumulación de capital. Por último, en este subapartado se incorpora el enfoque de Keynes sobre la distribución del ingreso y que complementa la importancia de la política económica para mantener las expectativas de ganancia de los empresarios y trabajar en un estado de “cuasi auge continuo”.

En la parte dos de la sección primera se aborda el análisis *estructuralista* en torno a la distribución del ingreso y de los elementos constitutivos que permiten clasificar un determinado *modelo o estrategia de crecimiento*. El objetivo particular de esta segunda parte es converger los postulados de los enfoques de demanda agregado con los planteamientos de la escuela *estructuralista*. Lo anterior permite identificar otras características que debe tener un determinado *modelo de crecimiento* que compatibilice la mayor participación de los trabajadores en el Valor Agregado (VA) con un mayor nivel de ganancias, y tome en cuenta las particularidades estructurales de las economías periféricas como la mexicana.

En la segunda sección se pone en contraste la propuesta de análisis planteada con los estudios recientes que abordan el tema de la mayor polarización en la distribución del ingreso y el menor crecimiento económico en los últimos cuarenta años. Este contraste se realiza, primero, con los trabajos presentados por las grandes instituciones financieras y de cooperación internacional, así como de los principales avances teóricos hechos en materia; y segundo, con los trabajos que abordan el tema en cuestión para el caso de México desde los

años ochenta hasta la actualidad. El objetivo particular de esto es ubicar cómo se ha tratado dicha problemática a nivel internacional y en específico para el caso de México, y si la propuesta planteada en la presente tesis aporta en dar una explicación a dicho problema.

1.1 Marco teórico

1.1.1 Análisis teórico del proceso de acumulación de capital y distribución del ingreso

En la sección séptima del Tomo III de *El Capital, Los réditos y sus fuentes*, Marx analiza la distribución del valor creado por la fuerza de trabajo, la cual se descompone en: i) trabajo retribuido que adquiere la forma de salario; y ii) trabajo impago que representa la ganancia del capitalista y en algunos casos renta¹. Del análisis de esta sección se desprenden tres elementos que explican la participación de los trabajadores en el VA: i) el nivel de polarización de la distribución del ingreso es inherente al capitalismo y depende, entre otros, de la "forma de producción", la política económica, aparato institucional y estructura económica, la *estructura* y *superestructura*; ii) los mecanismos de mayor extracción de plusvalor-plustrabajo que vinculan los niveles de remuneración con el proceso productivo y con la jornada laboral: a) capacidad de apropiación de los incrementos de la productividad que disminuyen el trabajo objetivado en cada mercancía-salario; b) modificación de la jornada laboral o mayor/menor intensidad en la misma; y c) la existencia de un precio monopólico para las mercancías-salario como fruto de la concentración del capital en pocas manos; y iii) el nivel de ocupación que participa en la distribución del ingreso depende de la acumulación de capital y del tipo de proceso productivo en el cual se realiza, en otras palabras "la demanda de trabajo formulada por el capital es igual a la oferta de capital".

En relación a este último inciso, en el capítulo XXIII del Tomo I de *El Capital, La ley general de acumulación capitalista*, suponiendo un proceso de reproducción ampliada y una invariabilidad en la composición orgánica del capital, la necesidad de poner en movimiento

¹ En la sección sexta del libro tercero de *El Capital, Transformación de la plusganancia en renta de la tierra*, Marx afirma que, en todas las sociedades caracterizadas por la propiedad monopólica de una parte del planeta, la renta es el *plusvalor* extraído a los trabajadores que explotan directamente la tierra y que le entregan como pago por el uso del suelo al propietario del mismo, el terrateniente. No obstante, la forma que reviste el plusvalor depende de las condiciones de producción en las cuales se explota tal porción de tierra, esto es, si el plusvalor aparece directamente como renta o como la ganancia de un intermediario entre el propietario del suelo y el trabajador directo. En el modo de producción capitalista la renta de la tierra -en el sentido estricto que menciona Marx- es la ganancia excedentaria por encima de la ganancia media que no se apropian los capitalistas, sino que entregan al terrateniente a modo de pago por el uso del suelo.

dicho capital requiere del aumento de la parte constitutiva variable, es decir, de la fuerza de trabajo. En la parte ascendente del ciclo económico la mayor acumulación de capital requerirá mayor demanda de trabajo, mientras que en la parte baja, menor. En otras palabras, la ocupación está en función de la acumulación de capital, y si esta es insuficiente habrá población que no se podrá emplear en el proceso productivo, población *excedente en relación* al capital y no un “exceso de población”. Ante un cambio de la composición orgánica del capital por el desarrollo de las fuerzas productivas, una misma cantidad de fuerza de trabajo puede mover un volumen de medios de producción mayor, la “masa de maquinaria aplicada” habrá hecho más productivo al trabajador. En ese caso no se modifica la circunstancia de que la acumulación de capital es insuficiente para la mover a la población, y bajo otras ópticas teóricas se podría abogar por el alargamiento de procesos productivos que empleen a una mayor masa de fuerza de trabajo que participe en la distribución del excedente.

Se extraen tres elementos centrales del marxismo para la presente investigación: i) por definición toda sociedad donde exista la propiedad privada de los medios de producción es una sociedad polarizada; empero, el grado de polarización dependerá de una “forma de producción” específica dada por los arreglos político-institucionales y productivos; ii) los niveles de remuneraciones medias dependen de la capacidad de reducir el componente “impago” del trabajo, aunque para el interés de este trabajo se limita a la capacidad de apropiación de los incrementos de la productividad; y iii) el nivel de ocupación depende de los montos de acumulación y no de un *trade-off* entre salario y ocupación como establecen otras escuelas de pensamiento².

El estudio de la teoría de las ganancias e Inversión de Kalecki [1977] permite ampliar el trabajo teórico de Marx sobre el proceso de reproducción del capital (producción y

² Para la escuela neoclásica el grado de distribución del ingreso y su impacto sobre la actividad económica se explica por: i) el *principio de sustitución* entre factores; y ii) la acumulación de riqueza. Del primero, se utilizará un factor hasta el punto en el cual su costo marginal de producción sea por lo menos igual a la cantidad marginal que añade a la misma, que para el caso del factor trabajo presupone un *trade-off*² entre remuneraciones y ocupación (una vez hallado el trabajador que cumpla la condición de $PMgL = w/p$, trabajadores subsiguientes añadirán menos a la producción de lo que cuestan $PMgL < w/p$. Si se desea aumentar la ocupación se deberá reducir el salario real). Si un factor desea aumentar su participación en la distribución del ingreso deberá incrementar su *eficiencia*, que para el factor trabajo dependerá de mayores niveles de "educación especializada" [Marshall; 1963]. Respecto al segundo, se considera que la riqueza se constituye como resultado de los ahorros acumulados que financian mayores niveles de inversión. La producción se incrementará en la medida que haya una mayor cantidad de ahorros.

circulación) expuesto en el libro segundo de *El Capital*, dando peso suficiente al análisis de la demanda y sus efectos sobre el proceso de producción, además de integrar un elemento central para el estudio de las transformaciones en la estructura económica: el papel de la política económica, en específico la utilización del instrumento del gasto público que garantice la acumulación de capital.

Suponiendo una economía cerrada con un sector público mínimo, el producto nacional bruto se divide en ganancias brutas y sueldos y salarios, o bien, Inversión bruta y Consumo, separándolo en consumo de capitalistas y trabajadores. Además, suponiendo que los trabajadores no ahorran –gastan lo que ganan–, las ganancias son iguales a la Inversión y consumo capitalista, y sea que los empresarios deciden cuánto gastarán mas no cuánto ganarán, la causalidad va de gasto a ganancia, afirmando que estos “ganan lo que gastan”. A su vez, el monto de Inversión que se pone a disposición para la producción dependerá de las variaciones de la misma respecto a un período anterior y del nivel de actividad económica, dado que pueden “existir dificultades debido a la limitación del mercado de los productos de la empresa y que supondría bastantes riesgos extender las actividades a nuevos campos”, entre estos, que se presente algún problema de demanda dadas las características del mercado. Por último, se afirma que el nivel de Inversión se financia a sí mismo con el propio ahorro capitalista, esto es, con la diferencia entre ganancias y su consumo del período anterior.

Dada una economía como la descrita, un incremento exógeno de la demanda por medio del alza salarial aumentaría las ganancias y el producto sí: i) existe exceso de capacidades instaladas, con lo cual los costos marginales serían constantes; y ii) el aumento de los precios derivado del alza salarial sea menos que proporcional (un índice de *traspaso parcial* de los costos unitarios a los precios en términos de Labini [1988]). Esto último dependerá del *grado de monopolio*³ siendo uno de sus principales determinantes el *poder sindical*.

Suponiendo que la economía se divide en tres departamentos conformados por: I Bienes de inversión, II Bienes de consumo para capitalistas y III Bienes para asalariados, un alza salarial aumentará la demanda de bienes del departamento III incentivando la Inversión y el empleo. A su vez, esto aumentará las ganancias de los capitalistas en el departamento III y que corresponde a la venta de sus productos a los trabajadores de los otros departamentos.

³ La ecuación expuesta por Kalecki, muestra la relación inversa entre la cuota salarial sobre el valor agregado (w) con el grado de monopolio (k) y la relación del precio de las materias primas-salario (j). $w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)}$

La redistribución del ingreso dependerá del *grado de monopolio* en cada departamento, donde si bien se inclina hacia los trabajadores en los dos primeros, en el III podría incluso incrementar por el aumento de demanda no solo debido el alza salarial y crecimiento del empleo, sino también la mayor demanda por parte de los trabajadores de I y II.

De lo expuesto en el párrafo anterior, Kalecki recupera la idea de Marx del *conflicto* entre trabajo y capital, que para este último representa la reducción del tiempo de trabajo impago, el *plusvalor*. Esta idea se expresa en la capacidad que tienen los trabajadores de impedir que el incremento de sus salarios se traduzca en aumento de los precios en la misma proporción (*índice de traspaso parcial*), lo cual está dado por el *grado de monopolio*.

Otra idea manifiesta pero que se desarrolla más adelante con el análisis de la teoría estructuralista es la capacidad productiva que se tiene dentro de cada departamento para incrementar los salarios, y donde el aumento efectivo del mismo depende, entre otras cosas, de la capacidad que tienen los trabajadores organizados de hacerse de parte de los frutos del incremento en la productividad⁴. Esto supondría una estructura económica con cierto grado de *homogeneidad*, característica que no representa a las economías como la mexicana.

Por último, ampliando el modelo de Kalecki a una economía abierta y con un sector público significativo, la hoja de balance queda: por el lado de los ingresos, las ganancias brutas y sueldos y salarios (deducidos los impuestos) más los impuestos totales; y del lado del gasto, la Inversión, Consumo total, excedente de exportación y Gasto público. Retomando el supuesto que los trabajadores “gastan lo que ganan” y que parte de los impuestos se utilizan en transferencias a la población, las ganancias de los capitalistas son iguales a su gasto más el déficit presupuestal y el déficit de exportación. Esto implica que a través del gasto deficitario del sector público se pueden incrementar las ganancias de los capitalistas al incentivar la demanda efectiva, tanto de manera directa aumentando las transferencias y el empleo como de forma indirecta, ya que estos mayores ingresos se “traduce en aumento secundario de la demanda de bienes de consumo e inversión” (el efecto multiplicador para la teoría keynesiana). Dicho gasto, menciona Kalecki, debe ser financiado no por el incremento

⁴ Otro elemento a considerar pero que queda fuera del análisis macro que se desarrolla a lo largo de toda la tesis son las asimetrías productivas que se presentan dentro de los propios departamentos, o bien de los sectores económicos, es decir, dentro de cada uno existe una gran *heterogeneidad* donde dicho índice de traspaso o la absorción del aumento de los costos unitarios puede incluso sacar a empresas del mercado y concentrar más el capital en unas cuantas.

de impuestos que reduce la demanda, sino a través de la emisión de valores gubernamentales con lo que el gobierno comprará bienes y servicios al sector privado, mientras que el público puede mantener estos valores para cobrar el interés o bien cambiarlos en los bancos por billetes y monedas. Este incremento monetario no sería inflacionario si existe capacidad ociosa.⁵

Valenzuela [1991 y 1997] retoma el análisis de Kalecki de los esquemas de reproducción de Marx con tres departamentos y resalta el problema de la *realización*-demanda de la producción y la determinación de la distribución del ingreso nacional.

Suponiendo una economía cerrada, sin sector público, sin la existencia de trabajo improductivo y con capacidad ociosa, la oferta global final es igual a la suma del capital variable más el constante y de la producción excedente resultante del margen medio que asegura la ganancia esperada del capitalista⁶. Por el lado de la demanda global final, esta es igual al Consumo más Inversión, donde el primero se subdivide en consumo asalariado y consumo capitalista y el segundo representa la inversión bruta. Adicionalmente no se garantiza un equilibrio inmediato entre oferta y demanda, sino que este es un caso entre muchos otros, y los ajustes se realizan vía producción (por la capacidad ociosa) y no a través de la variación de los precios.

Dado que los costos de producción operan como “factores de demanda”, el adelanto de capital garantiza que se “despeje” una parte del mercado (suponiendo que los trabajadores no ahorran). Así, se cancela el adelanto en capital variable (oferta) con el consumo de asalariados (demanda) y el capital constante en inversión de reposición (oferta) con la Inversión bruta (demanda), quedando únicamente la inversión neta. Se concluye que la condición para que se “vacíe” el mercado y se realice dicho *plusvalor* restante (potencial en palabras del autor) es que el incremento en el consumo capitalista y la Inversión neta sean iguales al “producto excedente”.

De lo anterior es necesario puntualizar dos aspectos que son relevantes para la conformación del marco analítico con el que se aborda el estudio de caso. Primero, el

⁵ En esta misma tónica, Huerta [2009] afirma que el aumento en la demanda impulsada por el déficit público se traduce en una mayor recaudación de impuestos (no por tasa sino por masa), evitando así el incremento de la tasa impositiva en el futuro y rechazando la equivalencia ricardiana.

⁶ Utilizando la notación de Valenzuela, la oferta global = $(V + Ir) (1+m)$, donde V es el capital variable, Ir es el capital constante que representa la Inversión de reposición y m es el margen que satisface la ganancia esperada.

“producto excedente” surge por la necesidad de extracción del *plusvalor* y por tanto de la obtención de la ganancia, si esto no fuera así se estaría trabajando en una sociedad de autoconsumo donde la oferta es igual a la demanda. Más importante aún, si se considera una economía abierta el “producto excedente” —y por tanto el *plusvalor*— podría ser realizado en el mercado externo y no necesariamente a través del aumento del consumo capitalista e inversión neta interna, aunque esto expondría al proceso de acumulación a variables exógenas. Segundo, en el análisis del autor se considera un margen constante sobre la inversión de reposición que garantiza la tasa de ganancia y por tanto la utilización de determinada cantidad de capital. Si este margen no fuese constante podría, en el caso de ser creciente, incentivar la inversión no solo de reposición sino incluso la neta y por ende también el capital variable (en caso de que no cambie la composición orgánica de capital), o en su defecto, si es decreciente (como el caso que maneja Keynes descrito más adelante) desalentaría la tasa de acumulación actual, para lo cual tendrían que intervenir otras fuerzas que busquen garantizar la *realización* del *plusvalor* potencial.

Para el análisis de la distribución factorial total, sectorial y de los determinantes del ingreso nacional, el autor retoma los esquemas de reproducción utilizados por Kalecki donde: el departamento I producen medios de trabajo (inversión neta); el II productos de consumo capitalista; y el III productos de asalariados. En cada sector el ingreso se reparte entre el capital variable y la ganancia, la cual se obtiene multiplicando la masa de trabajadores por la tasa de plusvalor;⁷ es decir, la distribución del ingreso nacional depende de: i) el porcentaje del trabajo no remunerado a los trabajadores; y ii) la cantidad de trabajo que logra movilizar el capital. A su vez, el Ingreso del departamento III debe ser igual a la cantidad de capital variable que movilizan los tres departamentos (siempre suponiendo que los trabajadores gastan lo que ganan), lo que hace inferir que el ingreso de dicho departamento está en función inversa de la tasa de plusvalor de cada sector y directa del gasto capitalista (consumo y de inversión), la cual es una variable que depende de las ganancias anteriores como en Kalecki. Este mismo análisis se extiende al ingreso nacional total: depende negativamente de la tasa de *plusvalor* (*ceteris paribus* un aumento de esta proporción reduce el ingreso de los trabajadores y por tanto su capacidad de demanda), y positivamente del gasto capitalista (al

⁷ $G_i = V_i (1 + p')$, ($i = I, II, III$), donde G es la ganancia, V el capital variable y p' la tasa de plusvalor.

ser una variable independiente su incremento exige la mayor movilización de capital variable, estimulando la producción del departamento III y generando efectos multiplicadores).

En resumen, la realización del *plusvalor* potencial depende del nivel de acumulación, o lo que es lo mismo, los capitalistas “ganan lo que gastan”.

Al igual que en la primera parte de la exposición del autor, es necesario puntualizar dos aspectos centrales. Primero, se puede inferir que existe una tasa constante de *plusvalor* y por tanto una proporción fija de distribución del ingreso. Esto se entiende porque, al ajustarse la oferta y demanda vía cantidades, si el *plusvalor* potencial fue mayor al realizado, el periodo subsiguiente se ajusta la producción a la baja sin que haya indicio de que se alterara el margen que garantiza la ganancia esperada a determinada cantidad de capital movilizad o la tasa de *plusvalor*. Segundo, no se distingue entre el posible efecto multiplicador del incremento del consumo capitalista (improductivo) y del de inversión neta, y en vez de ello solo se agregan en gasto capitalista sobre el excedente. Esto último adquiere relevancia si se considera que, dada a condición natural del capitalismo, la demanda por dichos artículos suele ser estrecha, al menos que se destine a la exportación.

Desde la perspectiva de Keynes y la *postkeynesiana* se muestra de manera más inmediata el papel que tiene el Estado y el conjunto de políticas económicas que garanticen los niveles de rentabilidad mínimos para asegurar la acumulación de capital, siendo el problema principal la demanda.

Keynes [1936] argumenta que la insuficiencia de demanda efectiva tiene efectos negativos sobre la producción y empleo. El nivel de ocupación que ofertan las empresas depende del nivel de excedente del precio de la producción sobre los costos de factores – ganancias–, el cual es compatible con el nivel de la demanda agregada (DA) que está en función de la propensión al consumo, medida por las variaciones del mismo ante cambios en el ingreso, y por la Inversión, que a su vez responde a la Eficiencia Marginal del Capital⁸ (EMK). En consecuencia, la insuficiencia de la DA se puede hallar en las causas explicativas tanto del componente del consumo como de la Inversión.

Los cambios del consumo ante modificaciones del ingreso se rigen por la “psicología”, donde el primero varía en menor medida que el segundo (propensión a consumir). El sentido

⁸ Definida como "La relación entre el rendimiento probable de un bien de capital y su precio de oferta o de reposición, es decir, la que hay entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla."

de la variación de esta tasa de cambio, siempre menor que la unidad –el dinero no solo se demanda por motivo transacción–, al tiempo que pueden estimular la demanda, inversión y crecimiento, también podría ralentizar este proceso o bien generar efectos negativos sobre la economía. Dado que los trabajadores tienen una propensión a consumir más elevada que los empresarios, un incremento en sus salarios tendería a estimular la demanda, “induciendo” a los empresarios a aumentar la producción y por tanto el nivel de ocupación; empero, conforme una sociedad se desarrolla y los niveles de ingreso generales aumentan, se corre el riesgo de una reducción de la propensión a consumir que vaya en contra de las expectativas futuras de ganancias y desestime la Inversión. Para combatir este “subconsumo” es necesaria una política de mayor redistribución del ingreso que debe enfocarse en reducir las disparidades entre los distintos grupos de trabajadores. En consecuencia, la redistribución del ingreso juega un rol central para evitar ampliar la brecha entre cambios en el consumo ante variaciones del ingreso que puedan desincentivar la Inversión.

Ante un cambio adverso en las expectativas de rendimientos futuros por el incremento en el costo de la oferta, la demanda de Inversión se desacelera o incluso se contrae, trayendo efectos negativos sobre el crecimiento económico. Las empresas invierten menos o suben precios en respuesta a la caída de la EMK por las menores expectativas de rendimiento (decrecientes). El aumento en los precios pujará a los trabajadores a exigir alzas salariales que afectarán negativamente la EMK. Además, la subida de precios cambiará las expectativas de los agentes variando su preferencia por la liquidez, demandando mayor cantidad de dinero y elevando la tasa de interés (descartando que esta última variable se determine en el mercado de fondos prestables). La caída en la EMK y el aumento del interés harán que las inversiones futuras no sean rentables, disminuya la producción y por tanto el nivel de ocupación. Para salir del estancamiento es necesario tomar medidas “drásticas” como una política monetaria de reducción de la tasa de interés –por ejemplo, el mayor gasto público aumenta la liquidez y los depósitos bancarios presionando a la baja su nivel [Huerta; 2019a]–, aumentar la propensión a consumir con una mayor distribución del ingreso, donde la política fiscal expansiva del Estado –en un contexto de capacidad ociosa y desempleo [Huerta; 2019a]– juega un papel central para la generación de DA que mejore las expectativas futuras de ganancia. Así, la correcta aplicación de las políticas fiscal y monetaria expansiva junto con

la menor polarización en la distribución del ingreso generarán expectativas positivas de crecimiento que permitan mantener a la economía en un estado de “cuasi-auge continuo”.

En esta misma tónica y en concordancia con la política económica que sea coherente con una “forma de producción” que incentive la DA, Palley [2005] argumenta que otro factor central son los arreglos institucionales que protejan al trabajador. En lo referente, se rechaza el supuesto de que a los trabajadores se les retribuye de acuerdo a su productividad marginal, con la cual se “asume” que la rigidez a la baja en los salarios nominales es la causante del incremento del desempleo *–trade off–*. Palley afirma que bajo dicho supuesto neoclásico se justificó la desregulación del mercado de trabajo, la internacionalización del mismo y la caída del salario real, contrayendo así la demanda interna, y que en parte explica los bajos niveles de crecimiento económico en perspectiva histórica. Por tal motivo, dentro de esta “forma de producción” específica se debe plantear una política salarial que incentive la demanda, la inversión y sea acorde con el objetivo de alcanzar el pleno empleo.

De lo expuesto con anterioridad se retoman tres puntos centrales: i) dentro del mismo proceso de acumulación de capital se determina la distribución del excedente, aunque esta depende de “forma de producción”; ii) estas “formas de producción” incluyen los arreglos político-institucionales y lo relativo a la cuestión meramente del proceso de producción; y iii) dentro de estos arreglos la figura de un ente que garantice la rentabilidad mínima y la demanda es primordial para el devenir de la acumulación, aminorando así la parte baja de los ciclos económicos y sus efectos negativos sobre los trabajadores. En esta misma tónica se agrega que la distribución del ingreso depende de: i) la capacidad que se tienen de reducir el componente impago de los trabajadores, el *plusvalor*, o bien, de apropiarse de los incrementos en la productividad sin que este aumento salarial se transfiera de manera total al nivel de precios; y ii) de la capacidad de fuerza de trabajo que logra movilizar la acumulación de capital.

En lo subsiguiente se utilizan estos elementos como partes constitutivas para caracterizar una determinada “forma de producción”, así como ampliar la definición del concepto que incluyan elementos útiles para entrelazar el puente entre dicha “forma” y la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

1.1.2 Un enfoque estructuralista para el análisis de la estrategia de crecimiento y su influencia en la tendencia de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional

La noción de heterogeneidad estructural y su impacto sobre la distribución y crecimiento

A diferencia de los enfoques *ortodoxos*, la visión estructuralista no centra su análisis de la distribución del ingreso en los determinantes *ex-post* de la misma, sino en los elementos *ex-ante* que marcan las tendencias en las participaciones relativas del capital y trabajo. En otras palabras, no se pretende dar una explicación *apriorística* de la distribución del ingreso como la abundancia/escasez relativa de factores ni productividades marginales que sirvan como base para explicar una distribución ya dada; más bien, su estudio se focaliza en "desentrañar el por qué⁹ o los antecedentes" de tales situaciones originarias al tiempo que se busca "discernir y sistematizar los principales aspectos que condicionan y cristalizan variados esquemas de distribución del ingreso" [Pinto; 1973a], y una vez establecido este punto de partida es posible explicar el comportamiento de tales determinantes *ex-post*¹⁰. Por tanto, el análisis estructuralista se enfoca en el estudio de los cambios históricos de las estructuras institucionales, económicas y sociales a partir de sistemas económicos jerarquizados [CEPAL; 2012].

Se plantea que el principal elemento condicionante de un esquema de repartición de ingresos descansa en la *estructura productiva* de una economía, y en "el uso y propiedad de los recursos" que subyacen en ella [Pinto; 1973a y 1973b].

Con el propósito de estudiar cómo una *estructura productiva* particular determina e incluso tiende a perpetuar un esquema dado de distribución del ingreso, es necesario señalar dos elementos esenciales del análisis estructuralista. El primero de ellos es el *cómo* abordar el estudio de la *estructura productiva* y repartición del ingreso que, a diferencia de otros enfoques,¹¹ se centra en el análisis multisectorial de la división de las Cuentas Nacionales en

⁹ Encomillado en el original.

¹⁰ La importancia de diferenciar los elementos *ex-ante* y *ex-post* para las recomendaciones de política económica radican en que una política distributiva busca cambiar los elementos *ex-ante* de una repartición dada, esto es, modificar la estructura económica; en cambio, las políticas redistributivas se enfocan en los elementos *ex-post*, y son susceptibles a tener una funcionalidad de corto plazo [Pinto y Di Filippo; 1974].

¹¹ Por ejemplo, la hipotética repartición del producto nacional entre los dos factores de producción dada por la función de producción neoclásica, o bien desde un enfoque crítico, el análisis de la producción social por medio de la división de la estructura productiva en tres departamentos: (I) producción de bienes de capital, (II) producción de bienes de consumo para capitalistas, y (III) producción de bienes de consumo para los trabajadores.

las tres grandes actividades económicas: agricultura, industria y servicios [Pinto: 1973a]. El segundo de ellos se relaciona con que el progreso técnico se disemina de manera desigual, o lo que es lo mismo, se tiende a concentrar no sólo en términos relativo entre sectores sino también dentro de los mismos, lo cual se debe a las diferentes capacidades estructurales que tienen cada uno de los sectores y subsectores de absorber dicho progreso y que a su vez configuran todo un abanico de diferenciales de productividad. Este elemento junto con la propiedad de los *recursos generadores de progreso técnico* y el poder de decisión (entre otros, político y de los montos y destinos de la inversión) determinan el grado de *heterogeneidad estructural*. El mayor o menor grado de *heterogeneidad* en una estructura económica influye en las tasas de crecimiento y distribución sectorial de las variables que en última instancia determinan la distribución del ingreso y por tanto de la cuota de trabajadores en el ingreso nacional: remuneraciones medias y ocupación. Esto se explica con mayor profundidad a continuación.

Primero. En lo referente a la noción de *heterogeneidad estructural*, en los trabajos seminales de la CEPAL¹² se indica que con la expansión del capitalismo industrial europeo fuera de los límites territoriales de los países centrales y de su interacción con los países periféricos se exportó el progreso técnico; empero, esto se produjo de manera “lenta e irregular” tendiendo a concentrarse en pocos sectores comúnmente relacionados con la exportación de productos a los países centrales, mientras que el resto de las actividades económicas de los países receptores quedaron al margen de dichos frutos.

Puntualizando en la modalidad de interacción de dicho capital con el resto del mundo, Furtado [1968] señala que en términos generales esta se podría englobar de dos formas: primero, como un proceso de desplazamiento o extensión a otras regiones del mundo con características similares a las europeas, donde el proceso sería una prolongación de la propia “economía industrial europea” como en EEUU, Canadá o Australia; y segundo, la penetración y coexistencia de este capital con sistemas económicos precapitalistas configurando economías “duales”. Este sería el origen del subdesarrollo y de la cual la *heterogeneidad estructural* es su elemento constitutivo.

Con el análisis de Furtado se puede dar un primer paso en la explicación de cómo dentro de la estructura productiva se condiciona el patrón distributivo para una economía como la

¹² Véase CEPAL [1951] *Estudio económico de América Latina 1949*, México D.F.

mexicana: la masa de trabajadores que participa en la distribución del valor agregado está conformada por la cantidad de fuerza de trabajo que logra absorber el núcleo capitalista ligado a las grandes empresas transnacionales, del gran abanico de sectores capitalistas no precisamente vinculados a estos y de aquellos con ciertas características precapitalistas. Cada uno de estos con distintos niveles de remuneración media correspondientes a sus condiciones productivas medias.

De esta relación de dependencia se suman los aportes realizados, entre otros, por Pinto [1973b y 1973c], Pinto y Di Filippo [1974], Di Filippo y Jadue [1976] y que sirven como base para la definición y alcance analítico de dicho fenómeno.

La *heterogeneidad estructural* se define en un sentido amplio como “la cristalización de formas productivas, relaciones sociales, y mecanismos de dominación correspondientes a diferentes fases y modalidades del desarrollo periférico pero coexistentes en el tiempo e interdependientes en su dinámica dentro de sociedades nacionales políticamente unificadas” [Di Filippo y Jadue; 1976]. Se señalan tres dimensiones de la *heterogeneidad estructural* [Pinto y Di Filippo; 1974]:

- i) La concerniente a la “multiplicidad de procesos técnicos que van desde las formas primitivas” hasta las modernas; es decir, los diferenciales de productividad entre e intra sectorial¹³ además del vínculo entre producto por trabajador y la escala de producción, donde se suele establecer una relación directa entre dicha escala con el nivel de productividad y capacidad organizativa de los trabajadores para apropiarse de parte del progreso técnico. En la dimensión productiva la distribución de la ocupación entre sectores económicos con una amplia gama de diferenciales de productividad —y por tanto de remuneraciones— no solo es una expresión más de la *heterogeneidad estructural*, también, y a como menciona Furtado [1968], condiciona la capacidad de consumo interno de una economía y la viabilidad de que la

¹³ Comúnmente dentro del pensamiento estructuralista se descompone la estructura productiva en tres estrados: i) el “primitivo” con niveles de productividad cercanos a la colonia o época precolombina; ii) el “polo moderno” con niveles de productividad semejantes a los promedios de las economías desarrolladas; y iii) el “intermedio” que corresponden a los niveles de productividad que rondan la media nacional [Pinto; 1970].

producción esté dirigida o no a satisfacer ese mercado. Esto se explica más adelante.

- ii) La dimensión de las “relaciones sociales características de los procesos productivos” referentes a: a) las relaciones de trabajo —contractuales—; b) las relaciones de propiedad y grado de concentración de la misma—concentración de los *recursos generadores de progreso técnico* en pocas manos con fuerte efecto “desigualizador”—; y c) la dimensión del poder de negociación dada por la capacidad organizativa del trabajo —vinculada positivamente con la escala de producción— y de la capacidad que tienen los propietarios y el sector empresarial de influir en la orientación de la política económica.
- iii) Por último, se haya la dimensión relacionada propiamente con “la estructura de poder” que se expresa en un determinado “ordenamiento institucional que consagra las modalidades y funcionamiento del sistema de poder”, lo que en términos marxistas se refiere a la “superestructura”.

Esta definición de *heterogeneidad estructura* sobrepasa el carácter meramente productivo agregando otros elementos que influyen de manera directa sobre la distribución del ingreso. Entre estas están las relaciones sociales de producción, la propiedad, y más en particular la política económica que contribuye a configurar una estructura productiva dada. Es aquí que toma relevancia el papel del Estado quien es el encargado de asegurar el fin último del modo de producción capitalista: la reproducción del capital. Sin profundizar demasiado en este tema, lo importante a señalar es que, como menciona Harvey [2007], el “Estado capitalista” es “un instrumento de dominación de clase” que está organizado para “sostener la relación básica entre capital y trabajo”, aunque también dentro de la propia clase capitalista y que surge como el “árbitro” entre las distintas facciones del capital por hacerse del excedente producido, aunque “no siendo necesariamente neutral porque bajo ciertas circunstancias una fracción del capital puede hacerse con él”. El Estado ejerce este papel principalmente a través del uso de la política económica, y es en el conjunto de dichas políticas coherentes entre sí (fiscal, monetaria, cambiaria, salarial, etc.) que se expresan los intereses de la fracción de clase en el poder, las transformaciones en la estructura económica, y por supuesto, sus efectos sobre la distribución del ingreso.

Segundo. En lo relativo a la determinación de las remuneraciones dentro de cada uno de los sectores y subsectores económicos, en un plano general las tres dimensiones de la *heterogeneidad estructural* influyen en la tasa de crecimiento de dicha variable; sin embargo, en términos más específicos se destacan dos determinantes directos del ritmo de crecimiento del pago al factor trabajo: i) el producto medio por trabajador; y ii) la capacidad de organización de los mismos para apropiarse de parte del progreso técnico.

Ambos determinantes que operarían casi de manera indivisible muestran características diferenciadas dependiendo del sector y subsector en cuestión, comúnmente relacionando los de mayor grado de productividad, remuneraciones y organización laboral a los pertenecientes a las industrias dinámicas de alta proporción de capital extranjero [Fajnzylber; 1976]. Partiendo de este último hecho, dichas industrias junto a las actividades estratégicas controladas parcial o totalmente por el Estado representaron el sector “moderno” de la economía, incorporando frecuentemente los mayores avances tecnológicos —y organizativos— además de operar a gran escala, lo que favorece “la concentración de importantes contingentes laboral”, permitiéndoles mejorar “sus posibilidades organizativas y su capacidad de presión para la defensa de intereses comunes” [Di Filippo y Jadue; 1976]; aunque en perspectiva histórica estos siempre han constituido una proporción pequeña de la demanda total de trabajo [Furtado; 1968]. A medida que se desplaza de estos sectores hacia los menos beneficiados por los frutos del progreso técnico, el valor agregado por trabajador se reduce, así como la escala de operación, poniendo freno a la capacidad organizativa de los trabajadores y el margen sobre el cual pueden mejorar su posición sin incrementar las tensiones inherentes de la relación capital-trabajo. Sin embargo, se aclara que este tipo de relaciones laborales no son “unívocas a los procesos técnicos” y también se deben considerar las influencias “socioculturales y políticas que gravitan en el asunto”.

Con respecto a este punto es necesario contextualizar la relación del proceso técnico, escala y organización laboral dada por los autores con el fin de contrastarlo con las tendencias recientes, pero que no contradicen los determinantes principales de los diferenciales de tasas de crecimiento de las remuneraciones entre sectores.

Después de la segunda posguerra y con el objetivo de avanzar con el proceso de industrialización y abastecer los mercados internos, las mayores economías de América Latina se vieron en la necesidad de “implantar” tecnología a través de las Empresas

Trasnacionales “produciendo bienes de consumo y de capital” [Di Filippo y Jadue; 1976]. De esta “fase” se resalta que la tecnología transferida a partir de las ET tuvo por objetivo producir para el mercado interno, que si bien dada su estrechez relativa causaría otros inconvenientes, representó junto a las industrias estratégicas total o parcialmente controladas por el Estado el núcleo dinámico de mayor productividad y remuneraciones medias de la economía. Además, como tendencia histórica internacional y dada la dirección de la producción nacional en cada país, la conformación del movimiento obrero organizado posibilitó la apropiación de los trabajadores de parte del progreso técnico, aunque de manera muy heterogénea dados los rasgos estructurales anteriormente descritos y que en parte explican el tamaño reducido del mercado interno.

Sin embargo, con el proceso de reformas aplicadas a partir de los años ochenta donde se introdujeron las nuevas tendencias internacionales, cambió el papel del Estado en la economía y se reorientó la producción hacia el exterior, se revirtieron los elementos que favorecían la apropiación de parte del progreso técnico por los trabajadores organizados.

La fragmentación y *globalización* del proceso de producción —las cadenas de producción mundial— tiende a estructuras de mercado más concentradas, al igual que la *globalización* del mercado de trabajo y la competencia internacional de los trabajadores de distintos países [Palley; 2015]. Alonso Aguilar [1995] menciona la contradicción de este proceso de *internacionalización de la producción*, que por un lado socializa la producción entre los países, pero por el otro, la afluencia de estos a los países receptores exige la privatización de activos (por ejemplo, empresas paraestatales) y promueven la mayor concentración y centralización del capital; en otras palabras, el “libre mercado” acentúa la “competencia imperfecta”. Por otro lado, lo que se “implanta” son segmentos específicos de dichas cadenas de producción que regularmente suelen ser las de menor VA. Gereffi [2001] señala que “una cadena productiva se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto” a escala planetaria que rompe con la idea tradicional de una empresa organizada de manera vertical o en “pirámide”, en vez de ello se establece una “telaraña de empresas independientes, pero interconectadas” donde hay una empresa “líder” que tiene “acceso a los recursos más importantes que generan los ingresos más rentables de la industria”. A su vez De la Garza [2005] menciona que dichos fragmentos de producción de mayor generación de VA suelen permanecer en el lugar de

origen de las ETs, mientras que procesos de menor creación de valor buscan ser ubicados como empresas subsidiarias en naciones como México. Estas aprovechan la sobreabundancia relativa del factor trabajo y su menor precio respecto a sus similares de los países de origen del capital, poniendo límite al crecimiento de la productividad y de la expansión de las remuneraciones compitiendo más que por productividad —competitividad auténtica— vía competitividad “espuria” [Fajnzylber; 1991].

Ante esta nueva organización de la producción de las grandes ETs, la estrechez del mercado interno exacerbada por el freno al crecimiento de las remuneraciones reales y el cambio del papel del Estado en la economía tiene menor efecto sobre la escala de producción óptima como en los años de la ISI, dado que esta abastece a los países centrales, aunque como contraparte ha incrementado la vulnerabilidad interna a los shocks externos y aumentado la *heterogeneidad estructural*.

Tercero. En relación a los ritmos de crecimiento y distribución de la ocupación surge el concepto de “desempleo estructural” propuesto por Octavio Rodríguez [1983] con base en el análisis cepalino, aunque cabe decir que con algunas interpretaciones que evocan al dualismo en el sentido clásico.

En términos generales, el desempleo en los países periféricos adquiere un carácter “estructural” al ser el resultado de las transformaciones de sus respectivas estructuras económicas con el proceso de industrialización: “la modificación de la importancia relativa de sus sectores productivos mediante la acumulación en los sectores modernos, adoptando técnicas cuya densidad de capital es mucho mayor que la de los sectores y ramas rezagados, y cuya escala está desajustada respecto a los niveles de ingreso y las dimensiones del mercado propios de ese tipo de economía”.

Esto se explica de la siguiente forma. Se supone una estructura económica “heterogénea” con un sector “moderno” y otro “arcaico” donde en el primero de estos la densidad de capital y productividad es mucho mayor al segundo; adicionalmente, ambos sectores pueden producir los mismos bienes con la diferencia de que en el sector “moderno” se realiza de manera óptima. Suponiendo una tasa de ahorro que equipara el crecimiento de la acumulación en el sector “moderno”, se producen dos efectos sobre la demanda de trabajo en una estructura económica “heterogénea” como la descrita: i) a mayor disparidad en la densidad de capital entre sectores mayor será el “desempleo tecnológico” en el sector

“arcaico” por la competencia vía producción; y ii) debido a que la acumulación de capital en el sector “moderno” es limitada y “se plasman técnicas de escala excesiva que dan lugar al desperdicio parcial de recursos” por la concentración del ingreso y estrechez del mercado interno, la tasa de crecimiento de la demanda de trabajo es menor a la expansión demográfica, incluso dentro del propio sector “moderno”. De lo anterior se concluye que la tendencia al desempleo se atribuye a “desproporciones en la estructura productiva” entre el crecimiento del sector “moderno”, la expansión demográfica y la expulsión de mano de obra del sector “arcaico” como efecto del proceso de industrialización.

Si bien, esta explicación considera elementos estructurales característicos de las economías latinoamericanas para explicar la insuficiente tasa de crecimiento de la demanda de trabajo, esto también se podría interpretar como una incapacidad de absorción de fuerza de trabajo por parte del sector “moderno”. Al respecto, el objetivo de los sectores “modernos” no es absorber la masa de población desempleada en los sectores “arcaicos”, sino prolongar los procesos de producción y diseminación del progreso técnico, para lo cual es imperativo cuestionar y modificar la concentración de los *recursos generadores del progreso técnico* e incluso las “formas de propiedad”¹⁴ de los mismos [Pinto y Di Filippo; 1974]. De tal suerte, lo que se busca es que dichos sectores generen mayores encadenamientos con el alargamiento del propio proceso de producción hacia la “comercialización, financiamiento y aplicación de infraestructura en los servicios básicos” [Pinto; 1973a], lo cual disminuye la *heterogeneidad estructural* teniendo efectos multiplicadores positivos en los niveles de remuneración real y ocupación.

Antes de continuar con los elementos que caracterizan una determinada *estructura económica* es necesario retomar un punto esencial del análisis de Rodríguez [1983] y que permite ahondar en el aspecto teórico entre demanda efectiva y distribución del ingreso.

El autor plantea que durante la etapa sustitutiva de importaciones el alto grado de *heterogeneidad estructural* imposibilitó que las empresas operaran a escala óptima debido a la estrechez del mercado y la elevada polarización en la distribución del ingreso, lo que términos simples se traduce en una ausencia de demanda efectiva. Replanteando esta interpretación, se puede afirmar que el mayor grado de *heterogeneidad estructural* que condiciona un esquema de repartición del ingreso más polar es **incompatible** con una “forma

¹⁴ Por ejemplo, de tipo cooperativo, colectivo o estatista [Pinto y Di Fillipo; 1974].

de producción” o modalidad de crecimiento orientada a satisfacer el mercado interno. Una manera de romper esta incompatibilidad es reorientar el *mercado objetivo* hacia el exterior, de tal forma que a pesar de la mayor polarización interna del ingreso agudizada por una inserción al mercado mundial vía “competitividad espuria”, las empresas podrían operar a escala óptima dado que abastecerían el consumo de los países centrales, aunque aumentaría la vulnerabilidad interna del país al fijar su producción a una variable exógena. Otra forma de romper esta incompatibilidad es reducir el grado de *heterogeneidad estructural* que a su vez reduzca la polarización entre factores productivos y entre trabajadores, lo cual, junto a la participación activa del Estado en la promoción al crecimiento, constituyan el impulso en la demanda que garantice mayores niveles de rentabilidad para la producción interna e incremente el empleo.

En consecuencia, no basta con partir del principio demanda efectiva que garantice la *realización* de la producción a partir del aumento de la *acumulación de capital*, también es de primera importancia si esta producción tiene como *mercado objetivo* el interno que genere una estructura económica cohesionada que permita la difusión del progreso técnico, aumento en la demanda y que “vacíe” el mercado.

Características generales de una estrategia de crecimiento

Ahora bien, una determinada *estructura productiva* y el esquema distributivo que emerge corresponden a una determinada forma histórica de organización de la producción. Al respecto se han propuesto diferentes maneras de caracterización de la misma.

Pinto [1974 y 2008] menciona, por un lado, el término “modelo de desarrollo”, en el cual se reconocen tres elementos que lo caracterizan: i) la fuerza o motor principal del dinamismo del sistema; ii) los *sectores claves*; y iii) la principal relación (o contradicción) estructural. El primero de estos refiere al *mercado objetivo*, esto es, *para quién* producir; por su parte el segundo evoca no solo el *qué* producir sino también el *cómo*, en relación a la tecnología utilizada y su origen; por último, las contradicciones son las relaciones estructurales gestadas dentro del propio modelo y que con el desarrollo del mismo generan límites a su evolución positiva. Por otro lado, el autor menciona el término “estilos de desarrollo” que se refiere a cómo “se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objetivo de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir bienes y servicios”. Estos “estilos”

se caracterizan por dos elementos: i) los de “orden estructural” que corresponde al “esqueleto del sistema”, es decir, la organización del aparato productivo, la oferta; y ii) los elementos “dinámicos” que “mueven” al sistema, referidos al nivel y composición de la demanda dada por la distribución del ingreso.

Desde un enfoque marxista-estructuralista Valenzuela [1991] propone el término de *patrón de acumulación*. Este se define como una forma histórica de reproducción capitalista que supone una unidad específica de acumulación, producción y realización de la plusvalía, y que para el caso de los países de América Latina la interacción entre esta unidad específica y los centros dominantes capitalistas. Tal unidad es coherente en su funcionamiento a partir de una “idea-fuerza” que opera como transformadora de la realidad que se refleja en el ámbito de la política. Esta política diseñada bajo un sustento teórico es el reflejo de un proyecto “clasista”; en otras palabras, la aplicación de los intereses de la fracción de clase dominante en un momento histórico determinado se manifiesta en la articulación de la política económica. Para los intereses de la presente tesis, más que retomar y caracterizar la relación de las clases dominantes sobre los dominados y los mecanismos en los que opera, se recupera la relevancia de los elementos políticos que, en efecto tienen un interés de clase, pero más importante aún operan como transformadores de la realidad, esto es del *patrón de acumulación* al que le dan coherencia interna.

Hasta este momento se ha usado el término de “modo de producción” tal cual empleó Marx, no obstante, se ha decidido utilizar el término *modelo de crecimiento o estrategia de crecimiento* que retoma los elementos esenciales que caracterizan una forma histórica de organización de la producción anteriormente mencionados, y que se encuentra más cercana la caracterización que hizo Noyola¹⁵ [1998] en sus estudios sobre inflación. En consecuencia, los *modelos de crecimiento* están conformados por tres conjuntos de elementos:

- I. De carácter institucional. Dichos elementos marcan la dirección y funcionamiento de una estrategia de crecimiento además de modificarla. Esto es la idea-fuerza [Valenzuela; 1991] que se expresa en los lineamientos generales de política económica, es decir, “en la visión oficial del desarrollo” [Ramos; 1983]. El principal

¹⁵ Para Noyola los elementos de carácter institucional afectan de manera exógena a la estructura productiva, sin embargo, para la presente investigación son aquellos que dan forma y coherencia interna al *modelo de crecimiento* y a la *estructura económica* que emerge del mismo.

de estos es la política económica, la cual efectivamente da coherencia interna al modelo y alinea las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, comercial, salarial, industrial, etc. con el fin de conformar una *estructura económica* que dé respuesta a las preguntas *qué, cómo y para quién* producir. De igual forma dentro de estos elementos se hayan variables tales como el grado de organización sindical, la concentración de la propiedad —principalmente en lo referente a los *activos generadores del progreso técnico*— el método de fijación de precios, entre otros.

- II. De carácter estructural. Como se mencionó, son aquellos que describen la *estructura económica*: distribución de la generación del valor agregado y población ocupada entre sectores, así como los diferenciales de productividad, lo que indica el grado de cohesión y capacidad de arrastre de los *sectores claves* de la economía, elementos constitutivos de la *heterogeneidad estructural*. Asimismo, se identifican aquellas variables que a partir del propio funcionamiento del *modelo de crecimiento* muestran una clara tendencia que se tiende a internalizar, estos serían el caso del saldo de la cuenta corriente, balanza comercial total y sectorial e incluso la dependencia al financiamiento para la producción o bien la dependencia tecnológica.
- III. De carácter dinámico. Son los elementos que “mueven al sistema” y que, si bien forman parte de la demanda, no necesariamente su desempeño está enfocado en satisfacer directamente el mercado interno —piénsese en las *estrategias de crecimiento* orientadas a satisfacer el mercado externo y que compiten vía menores costos laborales relativos—, estos son las tasas de crecimiento de la economía en su conjunto, sectoriales, de Inversión, ocupación, remuneraciones, Consumo, Gasto, etc.

Por tanto, la tendencia en la polarización de la distribución factorial del ingreso depende de esta *idea-fuerza* plasmada en el conjunto de políticas económicas compatibles y coherentes entre sí, con el objetivo de encausar una determinada *modalidad* de acumulación de capital a través de la posesión, montos y destinos de los *activos generadores del progreso técnico* que a su vez modifican la *estructura económica*, y es en esta donde se expresa el mayor o menor grado de *heterogeneidad estructural* y la capacidad de arrastre de los *sectores clave* de la economía. De acuerdo al grado de cohesión entre sectores económicos y de la política económica que da coherencia al *modelo*, se desprende la magnitud de los efectos multiplicadores que generen los *sectores clave* y de las tasas de crecimiento del resto de la

actividad económica, de donde resaltan la capacidad de absorción de trabajadores por parte del conjunto de la *estructura económica* a través del proceso de *acumulación de capital*, y de las remuneraciones medias que se pagan, esto es, la masa de remuneraciones que participa en la distribución del ingreso nacional. Es así que se afirma que dentro de un *modelo o estrategia de crecimiento* se define la tendencia a la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

Antes de continuar, es necesario aclarar por qué se decidió utilizar el término *crecimiento* y no *desarrollo*. Como señala Pinto [2008] la noción de *desarrollo* “ha experimentado continuas reinterpretaciones que todavía no cuajan en un término que las exprese adecuadamente”. Así, dentro del concepto de *desarrollo* toman fuerza los temas relacionados al medio ambiente, la reducción de las desigualdades entre sexos, etnias, etc., y dados los intereses de la presente investigación dichos temas quedan exentos del análisis y no harían justicia al uso del término *desarrollo*.

1.2 Diagnósticos recientes y aportes en torno al problema de la mayor polarización en la distribución del ingreso

Una vez estructurado el aparato teórico con el que se analiza el caso de estudio en los capítulos dos, tres y cuatro se procede a contrastar el mismo con los avances más recientes en materia a nivel internacional y nacional.

Cabe aclarar que dentro de este estado del arte se recopilan investigaciones que tratan la problemática tanto de la desigualdad personal como de la distribución del ingreso nacional. Esto tiene una explicación. Las causas que se mencionan que han originado el aumento de la desigualdad están estrechamente relacionadas con la caída en la participación del trabajo en el ingreso nacional con el cambio de *estrategia de crecimiento*, a decir: el incremento en la concentración de los recursos promovido por el cambio de la política económica a nivel internacional, entre ellos la liberalización comercial, financiera y privatizaciones; el combate a los sindicatos y la flexibilidad laboral; el “tipo” de demanda de trabajo ante el actual contexto de liberalización; entre otros. Todos estos elementos son parte constitutiva de la actual *estrategia de crecimiento* y que sirven de contraste con el antiguo *modelo*.

1.2.1 Crítica a los enfoques dominantes a nivel internacional

La literatura más reciente a nivel internacional señala que la mayor concentración del ingreso ha frenado el crecimiento económico en las últimas décadas. No obstante, en su mayoría estas nuevas investigaciones tienden a fundamentarse principalmente en supuestos tales como la Ley de Say en el mercado de trabajo, los efectos de las políticas de liberalización sobre el mismo y los mayores rendimientos de la posesión de capital, el cual lo equiparan a la riqueza. De lo anterior se destacan tres líneas que tratan de dar respuesta al aumento de la desigualdad personal y mayor polarización del ingreso factorial desde los años ochenta: i) los efectos del cambio tecnológico sobre la demanda de trabajadores; ii) los mayores rendimientos de la riqueza acumulada; y iii) al abatimiento al movimiento sindical a partir de las políticas de liberalización. En lo subsiguiente se resumen estos estudios.

Atkinson [2016] señala que, si las fuerzas de la globalización y cambio tecnológico continúan operando, la oferta y demanda de trabajo calificado aumentará; sin embargo, la capacidad de absorción de trabajo y los salarios pagados dependerán del ajuste de la oferta y del poder de negociación de los trabajadores. Para alcanzar estos objetivos es necesario, por un lado, reducir la desigualdad transgeneracional por medio de políticas que graven las herencias, el patrimonio y garanticen una dotación de capital mínimo que permitan a los descendientes asegurar los recursos para adquirir dichas cualificaciones y puedan acceder a la prima salarial; por otro, debe existir una política que garantice salarios “dignos” y asegurar un marco legal para que los sindicatos representen a los trabajadores en términos equitativos frente a los productores. Adicionalmente el Estado debe ser empleador de última instancia en servicios sociales, dotar recursos que se valoricen y con los cuales la población pueda financiar su cualificación.

Piketty [2015] expone que la principal fuerza desestabilizadora que incrementa la polarización en la distribución del ingreso es la divergencia entre la tasa de rendimiento del capital (r)¹⁶ y del crecimiento del producto (g). Basándose en la “primera ley fundamental del capitalismo” ($\alpha = r \times \beta$) los mayores ritmos de crecimiento de r sobre g multiplicados por la relación capital/ingreso (β , que a su vez depende en el largo plazo del cociente de la tasa de ahorro, s y g) tienden a incrementar la participación del capital en el ingreso nacional (α).

¹⁶ Considerando al capital como "el conjunto de todos los activos no humanos que pueden ser poseídos e intercambiados en un mercado" [2015].

Esto se explica por “la ley del crecimiento acumulado” donde los rendimientos del capital a lo largo de los años llevan al aumento del mismo, y porque a excepción de “los gloriosos treinta”, históricamente g ha sido bajo dado el comportamiento en el crecimiento de la población y de los cambios tecnológicos¹⁷. En este sentido, si bien la difusión de las tecnologías y la mayor cualificación de los trabajadores son fuerzas de “convergencia” importantes, la principal propuesta de política económica de este autor es gravar de manera progresiva las herencias de capital que financien la expansión de oportunidades sociales de la población.

Acemoglu y Autor [2002 y 2012] analizan para EEUU cómo el cambio tecnológico está ensanchando la brecha salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados además de explicar la caída de la cuota del total de los mismos en el ingreso nacional. Ampliando el modelo de *tareas* de Goldin y Katz¹⁸, los autores relacionan tres tipos de trabajadores con diferentes grados de *habilidades* que son remunerados respecto a su productividad marginal: baja (L), media (M) y alta (H). Encuentran que la mayor brecha salarial y caída de la participación de los trabajadores se explica por: i) mayor demanda de trabajadores H que incrementa sus salarios; ii) desplazamiento de tareas de trabajadores M por el factor capital ante su mayor productividad y menor precio relativo; y iii) traslado de tareas de trabajadores M a L por su mayor ventaja comparativa. Estos desplazamientos provocan un exceso de oferta de M y L que pueden desempeñar tales *tareas* y que presionan a la baja los salarios de M .

En 2015 el *Staff Discussion Note* del FMI publicó un documento titulado "Causas y Consecuencias de la desigualdad de ingresos: una perspectiva global" donde se exponen dos obstáculos del aumento en la desigualdad sobre el crecimiento: i) la demanda agregada se reduce debido a que la fracción de ingreso que destinan al consumo los hogares pobres y de clase media es mayor al que destinan las familias ricas; y ii) priva a los hogares de menores ingresos de mantener y acumular “capital físico y humano” que les permita incrementar su riqueza y educación para adaptarse a los cambios tecnológicos. Se mencionan tres

¹⁷ La variable g “mide la tasa de crecimiento estructural de largo plazo, esto es, la de la tasa de crecimiento de la productividad y de la población” [2015]

¹⁸ Este modelo describe una economía en competencia perfecta donde se produce un solo bien y existen dos grupos de trabajadores con *habilidades* distintas y excluyentes entre sí: trabajadores con altas habilidades (H) y con habilidades bajas (L). El modelo plantea cambios tecnológicos con tasa de proporcionalidad constante (modelo de crecimiento Samuelson-Swan), donde un incremento en la oferta de trabajo (H/L) superior al ritmo de expansión del cambio tecnológico provocará que la prima de habilidades (wH/wL , o los precios relativos del factor) disminuya, reduciendo la brecha salarial y el salario de ambos grupos de trabajadores. [2012].

"conductores" del aumento en la desigualdad: i) profundización financiera desigual entre países y dentro de los mismos; ii) mayor laxitud en las regulaciones del mercado de trabajo; y iii) educación desigual. Para atacar estas causas se propone: i) mayor inclusión financiera sin bajar los requerimientos de acceso al crédito; ii) evitar la "regulación excesiva o indiferencia extrema de las condiciones laborales", establecer salarios mínimos justos, mejores prestaciones sociales, reducción de la informalidad, etc. y iii) mejor acceso a la educación que disminuya la desigualdad de oportunidades.

En un documento publicado por la OCDE, Cingano [2014] llegó a la conclusión de que el incremento en la desigualdad tiene efectos perniciosos sobre el crecimiento económico, debido a que como la Inversión depende del nivel de ingreso y/o riqueza de los individuos, los hogares pobres registran niveles de subinversión que afectan de manera negativa la producción agregada. Esta explicación que se basa en la teoría del capital humano propone reducir la desigualdad a través de: i) una política fiscal que grave los ingresos sobre el capital, reduzca los privilegios fiscales a los grupos de ingresos más altos y/o elimine los mecanismos de evasión; ii) incremento en las transferencias del gobierno a los sectores de menores ingresos principalmente en educación y salud; y iii) la promoción de políticas educativas de mayor inclusión de los sectores de menores ingresos.

El Banco Mundial [2018] señala que el aumento en la desigualdad está influenciado por los contextos institucionales y políticas nacionales implementadas en su mayoría a partir de los años ochenta. De este conjunto se destacan: i) la mayor desigualdad de ingresos estriba en las mayores desigualdades educativas –teoría del capital humano– y las formas en cómo se llevaron a cabo los procesos de desregulación y liberalización que afectaron de manera directa a los trabajadores; y ii) mayor concentración de la riqueza a raíz de los procesos de privatización de empresas públicas. Al respecto se recomienda: i) progresividad impositiva e impuestos a las herencias, sucesiones y donaciones; ii) detener la evasión fiscal y lavado de dinero; iii) acceso más igualitario a la educación, mejor participación de los trabajadores en la toma de decisiones de las empresas, etc.; y iv) mayores inversiones públicas en educación, salud y protección ambiental, para lo cual es necesario reducir la deuda pública con el fin de liberar recursos para dichos fines.

De lo expuesto con anterioridad se puede resumir en tres las propuestas dadas para combatir los mayores niveles de desigualdad y polarización del ingreso: i) políticas

gubernamentales que expandan los servicios básicos, particularmente la educación; ii) impuestos a la riqueza que no solo pongan un freno a la mayor acumulación de la misma a partir de sus crecientes rendimientos, sino que también financie los mayores gastos gubernamentales para proporcionar servicios básicos; y iii) mayor poder de negociación de los sindicatos.

De la primera de estas, como ya se mencionó basa su análisis en la Ley de Say. Se parte del supuesto que todos los trabajadores que incrementen su grado de escolaridad aumentarán automáticamente su cualificación, y dado que, como menciona Atkinson, las fuerzas de la globalización y cambio tecnológico continuarán, este incremento en la oferta de trabajo será demandado. Si bien existe una relación entre mayores niveles de educación y opciones de trabajo, la cantidad demandada del mismo depende del nivel de acumulación de capital, montos, destinos y arrastre, o, en otras palabras, de la capacidad que tiene una determinada estructura económica de absorber a la población que se integra año con año al mercado laboral (el crecimiento de la ocupación está en función de la acumulación de capital, y en los países subdesarrollados este está estrechamente vinculado al capital transnacional a como mencionan Furtado y Pinto). De igual forma hay que destacar el tipo de empleo que se demanda dependiendo de las condiciones medias de producción, es decir, si dicha estructura económica se articuló para producir bienes de bajo valor agregado interno, es evidente que las mayores tasas de crecimiento de la ocupación serán de trabajo no altamente calificado y de menor remuneración media. Así, bajo estas posturas anteriormente mencionadas, el principal argumento y recomendación de política económica para reducir la desigualdad y aumentar la participación del trabajo en las técnicas de producción por su mayor productividad marginal, está en que el Estado proporcione un mejor servicio educativo que incremente la cualificación de los trabajadores y estos serán absorbidos por la estructura económica

Respecto a la segunda propuesta, muy poco se cuestiona el porqué de las mayores tasas de rendimiento del capital sobre la tasa de crecimiento económico, y en vez de esto se asume como respuestas la “ley del crecimiento acumulado” y de que históricamente las tasas de crecimiento han sido bajas. Piketty señala que la riqueza financiera ha contribuido en buena medida al aumento de la concentración del ingreso; no obstante, se deja de lado cualquier indicio que relacione que las menores tasas de crecimiento económico se deben a los menores niveles de inversión productiva como consecuencia de la política que promueve la

especulación financiera y que a su vez reduce los rendimientos futuros en la esfera de la producción real. Como bien señala el Banco Mundial, la mayor concentración de capital que permite la mayor acumulación de rendimientos del mismo es fruto de las políticas nacionales de privatización llevadas a cabo a partir de los años ochenta, o reinterpretando desde la óptica cepalina, la mayor concentración de los *activos generadores del progreso técnico* tiende a incrementar la polarización en la distribución del ingreso nacional con efectos perniciosos sobre el crecimiento. Esta concentración no sólo del poder económico sino también del político aumenta la negociación de los dueños del capital, reduciendo la participación de los trabajadores en el VA y aumentando la desigualdad personal al incrementar el ingreso de los multimillonarios [Esquivel; 2015]. Empero, no se señala que fueron justamente las grandes instituciones financieras internacionales quienes estuvieron detrás de este tipo de políticas que tuvieron el objetivo de abrir nuevos espacios de inversión al capital privado, y en los países subdesarrollados al gran capital trasnacional que a través de la fragmentación de su producción y localización de los procesos productivos de menor generación de VA buscan reducir costos, de donde destacan los laborales.

Por último, al igual que con los procesos de privatización se deja de lado que el abatimiento del movimiento sindical y de la flexibilización y precarización del trabajo se basaron fuertemente en el monetarismo de Friedman que ubicaba a los trabajadores organizados como los principales distorsionadores de los precios relativos,¹⁹ políticas recomendadas por las instituciones financieras internacionales y que para el caso de los países latinoamericanos fueron requisitos para la proporción de ayuda financiera.

A pesar de que estas investigaciones ubican temporalmente los años que marcan la caída de la participación del trabajo en el ingreso nacional y del aumento en la desigualdad –y en algunos casos relacionándolos con políticas económicas específicas–, se soslaya que estos fenómenos vayan acorde con las nuevas tendencias a nivel internacional para reducir costos e incrementar las ganancias de las grandes empresas trasnacionales, y que en el caso

¹⁹ Según Friedman [1983], la acción de los sindicatos distorsiona los precios relativos atentando sobre la productividad y el crecimiento. Si en un sector los salarios crecen por arriba de lo establecido, la demanda de trabajadores se reduce provocando que los que no fueron demandados se trasladen a otros sectores donde representarán una sobreoferta de trabajo que presiona a la baja los salarios. Además, el traslado de trabajadores a actividades donde su productividad es menor reduce la producción global de bienes. Por último, al no ser los beneficios “los suficientemente grandes” su menor nivel desalientan las inversiones, innovaciones y producción. Así, lo que ganaron unos cuantos como trabajadores lo perdió el conjunto de la población como consumidores.

particular de la economía mexicana fuera el resultado del cambio de *estrategia o modelo de crecimiento* implementado a partir de los años ochenta con las políticas auspiciadas por las instituciones financieras internacionales, las cuales modificaron la *estructura económica* haciéndola más *heterogénea* e incrementando la polarización en la distribución factorial y dentro del propio factor trabajo.

1.2.2 Debate sobre las causas y recomendaciones de política sobre la polarización del ingreso en México

Un amplio número de investigaciones analizan la tendencia de la mayor polarización en la distribución del ingreso y el aumento en la desigualdad a partir de la apertura comercial apoyando sus hipótesis en el enfoque *Skill-bias technical change* y en la teoría clásica del comercio internacional, en particular el teorema Stolper-Samuelson. Estas investigaciones buscan responder por qué no se dio un efecto de igualación entre las percepciones recibidas por los trabajadores mexicanos y sus iguales estadounidenses tal como describe la teoría.

De este grupo de trabajos destacan los aportes de Lustig y Székely [1997], Székely [2003 y 2005] y Blecker [2010]. Su hipótesis es que, una vez realizada la apertura comercial, México había perdido su ventaja comparativa histórica: ya no era abundante en fuerza de trabajo no calificada, aunque tampoco era trabajo calificado, más bien se encontraba en un punto intermedio, esto por dos motivos: i) el cambio tecnológico sustituyó tareas que realizaba el trabajo no calificado; y ii) el ingreso de China e India al mercado mundial incrementó la oferta de trabajo no calificado presionando a la baja los salarios de estos trabajadores. Según esta postura, existen cuatro factores que inciden en la desigualdad de ingresos entre personas: i) los activos generadores de ingreso, capital humano, físico y tierra; ii) su utilización; iii) su sistema de precios; y iv) otros ingresos independientes a sus activos. Se concluye que, dadas la utilización de estos activos en dos momentos históricos diferentes, las políticas de liberalización comercial y financiera aplicadas en México fueron correctas; no obstante, se hicieron en un momento equivocado cuando las características internas de estos activos cambiaron, así como su oferta y demanda a nivel internacional.

De lo anterior se deben aclarar dos puntos. Primero, la política de liberalización comercial y la *estrategia de crecimiento* vía exportaciones manufactureras-maquila tendió a incrementar la *heterogeneidad estructural*, lo que se traduce en una mayor polarización de

ingreso debido a: i) los fragmentos de producción instalados en el país para la exportación reducen costos vía incremento de insumos importados, rompiendo encadenamientos productivos internos y generando que la Inversión en dichos sectores no tengan el suficiente efecto multiplicador sobre el resto de actividades; ii) la economía no opera en condiciones de pleno empleo por una insuficiencia de demanda de trabajo, lo que junto a la desregulación laboral y el abatimiento del movimiento obrero organizado mantienen bajas las remuneraciones; y iii) justamente el principal aliciente de la atracción de IED, además de la cercanía con EE.UU., son los menores costos relativos de los trabajadores mexicanos frente a otros trabajadores, es decir, se internacionalizó el mercado de trabajo [Rodrik; 1997]. Segundo, los mayores ingresos generados por los activos financieros son el resultado de la política macroeconómica de estabilidad de precios y de liberalización que favorecen las ganancias y la especulación financiera, que de igual forma afectan la esfera productiva debido a que se encarece el servicio de la deuda (por las altas tasas de interés relativas) y se reasignan recursos hacia el sector financiero afectando la producción, generación de empleos y crecimiento de los salarios [Huerta; 2016], polarizando aún más el ingreso que proporcionan los llamados "activos generadores de ingreso".

Esquivel y Rodríguez [2003], Esquivel, Lustig y Scott [2010], Esquivel y Cruce [2011] y Esquivel [2015] ponen el acento en la composición de la oferta de trabajo entre trabajadores calificados y no calificados en el contexto de cambio tecnológico y liberalización económica. Además, resaltan el papel de los programas de transferencia monetaria aplicados por el gobierno mexicano y sus efectos para disminuir la desigualdad, la pobreza e impulsar el crecimiento. Se afirma que de 1984-1994 los efectos positivos que hubiera tenido un alza salarial de los trabajadores no calificados a raíz de la apertura comercial fueron contrarrestados por cambios tecnológicos que sesgaron la demanda por trabajo de mayor cualificación, ampliando la brecha salarial. El aumento en la desigualdad se originó en la parte alta de la distribución. La reducción de la misma entre 1994-2006 (el GINI pasó de 0.564 a 0.505) se debió a cambios en la "cola inferior" de la distribución, lo que se explica por el cambio en la "composición de la fuerza de trabajo": aumento de niveles de experiencia y educación de los trabajadores, permitiéndoles acceder a empleos de mayor remuneración. Otras dos explicaciones complementarias a la disminución del GINI son las transferencias monetarias de los programas públicos y el aumento de las remesas.

Este conjunto de investigaciones que basan sus hipótesis en el cambio tecnológico y la teoría clásica del comercio internacional ofrecen un análisis de los "activos" con los que cuenta la población para hacerse de un ingreso monetario, principalmente la evolución de la escolaridad promedio de México y de su relación directa con mayores niveles salariales. Tales trabajos se contextualizan en los años de reestructuración del aparato productivo nacional cuando México se insertó en la producción mundial. Es justamente esta modalidad de inserción la que determina la estructura productiva nacional y con ello la cantidad y el tipo de trabajo que se demanda. En este sentido, la demanda de trabajo no depende plenamente de los años de escolaridad, más bien está en función de los niveles de acumulación de capital y del tipo de trabajo requerido para el funcionamiento de la estructura económica.

Si bien, está comprobado que los mayores niveles de educación se correlacionan con un ingreso más alto, se deben tomar en cuenta tres aspectos centrales:

- I. El aumento del nivel de educación no incrementa *per se* el número de puestos ocupados que requieren mayor cualificación, es decir, la oferta de trabajo no crea su propia demanda. Ésta última depende de la *estrategia de crecimiento* seguida, de los niveles de Inversión tanto público como privado y del grado de articulación de la estructura económica que les permita a los *sectores clave* generar un mayor efecto multiplicador.
- II. Debido al cambio tecnológico hubo una tendencia internacional hacia la mayor demanda de trabajo calificado; no obstante, se debe analizar en qué sectores se utilizan estas nuevas tecnologías, y si estos tienen la capacidad de absorber al creciente número de trabajadores con mayores niveles educativos.
- III. Las ventajas comparativas con las cuales se insertó México a la producción mundial fueron su cercanía con EE.UU. que reduce costos de traslado, y más importante sus menores costos relativos de la fuerza de trabajo. Los sectores donde se realizan las mayores inversiones y de mayor crecimiento relativo de la ocupación son las industrias que compiten vía reducción de costos en el mercado internacional. El resto de población que es absorbida por la estructura económica son a través de las empresas que abastecen el mercado interno con prácticas similares y de las actividades económicas que se desvinculan de dicha dinámica; empero, esta característica de la demanda de trabajo impulsada por las ETs en sus fragmentos de menor generación de VA afectó a todos los sectores de la economía a partir de las transformaciones en el mercado de trabajo.

Este análisis desde la perspectiva de la oferta de trabajo se enriquecería con el estudio de la cantidad y tipo de demanda de trabajadores que absorbe la estructura económica, y que para el caso de estudio daría respuesta al aumento de la migración de trabajo calificado²⁰ y contribuiría a explicar por qué existen mayores niveles de desocupación entre la población con más años de escolaridad²¹.

Otro nutrido grupo de investigaciones centran su análisis en las transformaciones de la estructura económica a partir de las políticas de estabilización y ajuste de los años ochenta y sus múltiples efectos sobre la distribución del ingreso factorial.

Ifigenia Martínez [1989] pone en relieve el carácter estructural de la distribución del ingreso con énfasis en las reformas fondomonetaristas de los años ochenta. Se sustenta que, contrario a la hipótesis de Kuznets, las medidas de política económica sí afectan los determinantes de la participación relativa de los agentes económicos en el PIB: i) nivel de ocupación y remuneraciones de los trabajadores; ii) ingresos del gobierno; y iii) utilidades de los empresarios. La mayor polarización en la distribución en contra de los trabajadores descansa en las políticas económicas de ajuste fondomonetaristas y de cambio estructural de 1983-1986. Estas políticas afectaron la generación del empleo formal al reducir la DA por medio de la contracción del gasto público –liquidación, privatización o fusión de empresas "no prioritarias"– y la incidencia de la inflación sobre el salario real. La caída real de los salarios tuvo una doble función: i) estructural por el abaratamiento de costos para la exportación; y ii) política, dado que salarios absorbieron el peso del reajuste y reconversión económica.

Desde un enfoque *kaleckiano*, Hernández [2000] y Hernández y Velázquez [2003a y 2003b] analizan la relación inversa entre el *grado de monopolio* y la cuota de trabajadores en la distribución factorial. Ampliando la ecuación de la determinación de las remuneraciones de Kalecki para una economía abierta, se describe el comportamiento de la cuota salarial no

²⁰ Entre 1990 y 2015 el número de mexicanos con educación terciaria que emigró del país pasó de 116 mil a 1.2 millones de personas. El número de post graduados que emigraron pasó de 44 mil a 303 mil en el mismo lapso de tiempo. Del total de post graduados que salieron del país, el 55.9% es población de entre 22 y 45 años. [Wise y Chávez; 2016].

²¹ Según datos de la ENOE, la población desocupada con más alto grado de estudio (educación media y media superior) pasó de representar el 31.3% del total de desocupados en 2005 al 48.5% en 2018. La tasa de crecimiento promedio anual de la desocupación total entre 2005 y 2018 fue de 1.3%, mientras la desocupación de la población con mayores estudios fue del 4.8% cada año.

agrícola con relación directa al salario real e inversa al tipo de cambio real y el sobre-precio monopolístico medido por la concentración industrial. De 1982 a 1987 la cuota de trabajadores cayó por: i) con la apertura comercial muchas empresas "tradicionales" de baja productividad quebraron, mientras que las que sobrevivieron debieron transformar sus estructuras organizativas y laborales implementando nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra con el fin de reducir costos e incrementar la productividad, "enclaves modernos", lo que aumentó el *grado de monopolio*; ii) la política devaluatoria y el crecimiento de la inflación se expresaron en la contracción de los salarios reales. De 1987-1994 la cuota de trabajadores en el VA aumentó por dos factores: i) la profundización en la apertura comercial que permitió la mayor entrada de empresas disminuyendo el *grado de monopolio*; y ii) y el uso del tipo de cambio como ancla nominal redujo los costos de importación e incrementó el salario real.

De lo anterior se deben puntualizar tres aspectos: i) las características del mercado de trabajo dependen no únicamente de la forma en cómo se adaptaron las empresas ubicadas en el territorio nacional ante la competencia externa, también de las tendencias a nivel internacional que condujeron a la reestructuración y fragmentación de la producción. En este sentido se debe distinguir el tipo de fragmento de la producción elaborado en el territorio nacional –de menor VA– y el cuál ha sido el principal aliciente para la atracción de la IE, que durante la etapa neoliberal son los menores costos relativos de la fuerza de trabajo nacional y los costos de transporte por la cercanía con EE.UU.; ii) se debe resaltar la reducción del papel del Estado como agente promotor del crecimiento y de la Inversión pública para la generación de empleo (como menciona Martínez [1989]), y de agente distributivo al incrementar el salario indirecto de los trabajadores; y iii) un análisis detallado entre los sectores económicos exige alejarse de la visión de "enclave moderno" y "tradicional" que permita dar una explicación más amplia de cómo sectores económicos se articulan y condicionan determinados patrones distributivos.

El cambio de política económica en los años ochenta que insertó a la economía nacional en el mercado mundial a través de una determinada estrategia de crecimiento, que en la etapa neoliberal es de exportación de bienes manufacturados-maquila de bajo VA nacional que compite vía menores costos laborales relativos, determina el tipo de estructura económica y del patrón distributivo. Así, la cuota de trabajadores en el VA parte de la configuración propia de la estructura económica que está determinada justamente por dicha *estrategia de*

crecimiento y la política que le da coherencia interna, donde la dependencia tecnológica y la afluencia de capital externo que se inserta principalmente en los sectores exportadores²² incrementan la *heterogeneidad estructural*, lo que se expresa en estos diferenciales de productividad que mencionan los autores y por tanto de la mayor polarización en el pago al factor trabajo entre e intra sectorial.

El trabajo de Samaniego [2014] analiza cómo la inserción de México a la economía internacional junto al proceso de cambio tecnológico –que posibilitó la fragmentación de la producción y nuevas formas organizativas del trabajo–, modificaron la estructura institucional del mercado de trabajo²³ condicionándola a los requerimientos del modelo de crecimiento. Esta nueva dinámica de interacción con el entorno internacional y la estrategia de crecimiento de exportación maquiladora arrojan como resultado que en los últimos treinta y cinco años se incrementara de manera significativa el empleo informal, los niveles de emigración y la desocupación de trabajadores calificados, entre otros.

Más allá de la caracterización del mercado de trabajo en el actual modelo de crecimiento, esta investigación pone sobre la mesa dos aspectos relevantes del funcionamiento del mismo: i) el salario medio como variable clave de la competitividad de las exportaciones a nivel internacional; y ii) a partir de los bajos niveles de creación de empleo formal y estancamiento relativo de la remuneración real media se ha generado una "depresión prolongada" de la masa salarial que restringe el efecto multiplicador de la DA y por tanto del crecimiento económico.

Estos dos aspectos contribuyen a explicar cómo el modelo de crecimiento exportador manufacturero-maquilador ha generado bajas tasas de crecimiento económico y mayor polarización en la distribución del ingreso como resultado de las políticas aplicadas desde los años ochenta.

Por un lado, la competitividad "espuria" de las exportaciones mexicanas mantienen bajas las remuneraciones; además, como bien señaló Hernández Laos la poca integración entre sectores y la mayor concentración han provocado que las tasas de crecimiento de la ocupación se limiten a determinados sectores. Por otra parte, los menores ritmos de expansión

²² Morales [2015] afirma que existe un doble patrón industrial manufacturero, la industria enfocada a la exportación y aquella que abastece el mercado interno, destacando la industria de Alimentos y Bebidas con fuerte inversión de capital trasnacional.

²³ Uno de los principales instrumentos institucionales del mercado de trabajo que se modificaron con el proceso de estabilización y reestructuración de la economía mexicana fue la determinación del salario mínimo.

de la masa salarial y el incremento en la *heterogeneidad* de la remuneración de los trabajadores inhiben que el crecimiento del consumo privado tenga mayor efecto multiplicador. Estos dos procesos se constituyen como los dos pilares que explican por qué este modelo tiende a generar menores tasas de crecimiento.

Por último, el nivel deprimido de las remuneraciones medias como mecanismo de competitividad contribuye a explicar el tercer elemento de la participación última de los trabajadores en el ingreso nacional: el crecimiento de la masa de ganancia, que en Cuentas Nacionales se mide por el Excedente Bruto de Operación (EBO). El rezago de las remuneraciones respecto a la expansión de la productividad representa el traslado de generación de excedente producido por los trabajadores a los dueños del capital, fenómeno que se agudiza cuando ante un estancamiento o crecimiento negativo de la relación producto/trabajo las remuneraciones se contraen a mayor tasa. Así, en el modelo de crecimiento exportador de maquila los costos laborales y no la productividad se han convertido en la variable de ajuste de costos, el EBO depende no sólo del nivel de crecimiento sino del también del diferencial entre productividad y remuneraciones, es decir, del total de trabajadores contratados multiplicado por la diferencia entre su productividad y sus remuneraciones.

Huerta [2016] pone en relieve el papel de la política económica de estabilidad y de cómo ésta ha beneficiado al capital financiero internacional, lo cual se ha traducido en un círculo vicioso entre incremento de la desigualdad y el relativo estancamiento económico en por lo menos los últimos treinta años. El autor señala que la política macroeconómica implementada a raíz de la crisis de deuda que privilegia la estabilidad del tipo de cambio y de la inflación ha generado el lento crecimiento de la productividad y la necesidad de reducir costos laborales para competir en el mercado externo. Tales políticas tienen el objetivo de atraer capitales por concepto de IE que financie el déficit en cuenta corriente, en particular la cuenta comercial, que ante la menor tasa de crecimiento de las exportaciones vs las importaciones – resultado de la apreciación del tipo de cambio y la falta de una política industrial– genera un déficit estructural en la balanza externa de bienes. Esta dinámica acentúa aún más la desigualdad, reduce salarios, deprime el mercado interno y el crecimiento económico.

Además, se afirma que la política macroeconómica de estabilidad incrementa los márgenes de ganancia del sector financiero, disminuyendo la Inversión productiva, el

crecimiento de la productividad, la creación de empleo y salarios. Por tanto, el mayor desajuste entre el sector financiero y los sectores productivos provoca un incremento en la desigualdad de ingresos tanto entre familias como productores, lo que lleva a mayores niveles de endeudamiento, ahondando aún más el desequilibrio sectorial.

En consecuencia, el predominio del sector financiero sobre la política económica junto a la estrategia de inserción y crecimiento implementada a partir de los años ochenta se han constituido como los elementos decisivos del incremento de la *heterogeneidad estructural* y de la mayor polarización en la distribución factorial, así como dentro del propio factor trabajo.

Un último grupo de investigaciones que analizan la distribución del ingreso desde la perspectiva de la demanda de trabajo son los aportes de Ros [2013, 2015a y 2015b] e Ibarra y Ros [2017]. Estos explican la circularidad entre la menor participación de los trabajadores en el ingreso nacional y las menores tasas de crecimiento económico, ambos mediados por la insuficiencia de la Inversión y las bajas productividades de los sectores informales de la economía. Se argumenta que la disminución en la relación Remuneraciones/VA se debe a la caída de la proporción de la industria manufacturera en el PIB como consecuencia del lento crecimiento de la Inversión en dicho sector (en parte por la caída en la rentabilidad), y el bajo desempeño de la productividad laboral en los sectores informales de la economía. El lento crecimiento de la Inversión en la Industria manufacturera impide al sector absorber mayor masa de trabajadores quienes engrosan las filas de la informalidad, creando una sobre oferta de trabajo que presionan a la baja la productividad media de la economía y los salarios. La menor participación de las remuneraciones ha frenado la expansión del mercado interno, del consumo privado, desalentando la inversión y "perpetuando el lento crecimiento". En el análisis de datos, este grupo de investigaciones, con enfoque dual de la estructura económica, vincula a los sectores "tradicionales" o de baja productividad con aquellos trabajos por cuenta propia incluidos en la definición de informalidad de la OIT.

De la exposición de estos autores se deben matizar dos aspectos que contribuyen al debate en torno a la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

Primero, se debe de hacer énfasis en el tipo de inserción de la economía mexicana en el mercado mundial, en específico la orientación de la producción, el origen y destino sectorial de la Inversión y sus implicaciones en la demanda de trabajo. La manufactura mexicana se

insertó en los fragmentos de producción de menor VA [Morales; 2005] además de incrementar su proporción de insumos importados, rompiendo encadenamientos productivos y deprimiendo la demanda interna. Esta producción se realiza con fuerte presencia de capital trasnacional quienes cuentan con el "monopolio central de la fuente del progreso técnico" [Di Filippo y Jadue; 1976], en el que de subyace una estructura de poder que condiciona, entre otros, los mecanismos de Inversión [Cortés; 2016], y donde la toma de decisiones la realiza la empresa matriz en función de la rentabilidad total de la cadena de producción [De la Garza; 2005]. Esto condiciona el tipo y cantidad de la Inversión, concentrando el crecimiento del empleo y la productividad en los sectores manufactureros provocando no sólo el incremento de la *heterogeneidad* entre sectores sino también al interior de los mismos. De tal suerte, no únicamente se debe de tomar en cuenta la insuficiencia de Inversión, sino la cantidad y sobre todo el tipo de empleo que se demanda.

Segundo, el incremento en la *heterogeneidad estructural* a partir de las decisiones de Inversión ha generado efectivamente una “sobrepoblación”, aunque del tipo relativa. Es decir, su origen reside en la incapacidad de la estructura económica de absorber una creciente cantidad de fuerza de trabajo en los distintos sectores económicos, lo que genera una población que engrosa las filas de la informalidad y que en términos marxistas constituyen “sobrepoblación relativa” aumentando el ejército industrial de reserva. Este ejército es resultado del funcionamiento de una determinada estructura económica que no genera la cantidad suficiente de empleo para absorber a la población que se suma al mercado laboral, y que si bien, contribuye a mantener bajas las remuneraciones de los trabajadores, no es la causa estructural de la caída en la masa de remuneraciones en la distribución del ingreso.

Tercero, es un hecho innegable (y estadístico) que los servicios de bajo crecimiento en la productividad presionan a la baja la relación media de producto/trabajador de la economía; no obstante, los esfuerzos analíticos se deben encaminar en explicar por qué los sectores de mayor productividad no generan un efecto arrastre. Hernández Laos [2022] en un análisis multisectorial de largo plazo señala que con el cambio estructural iniciado en los años ochenta se generó una tendencia *divergente* de la productividad nacional respecto a la frontera tecnológica mundial, además de la concentración sectorial en la adopción y la asimilación de dicha tecnología que incrementa la productividad. Esto último ha creado una estructura económica con “islas” de modernidad en un “mar de rezago tecnológico”. Entre

las razones principales que explican dicho fenómeno²⁴ se apunta que las mayores inversiones netas en capital fijo y adopción tecnológica se han realizado principalmente por las empresas multinacionales vinculadas a la exportación manufacturera “separadas del grueso de la actividad económica” y que “derivan” sus conocimientos tecnológicos casi en su totalidad del exterior (aunque también por grandes empresas nacionales que aprovechan el TC sobrevaluado). Bajo este contexto la baja productividad media nacional se explica por la menor producción tecnológica interna, y por el aumento en la importación concentración de los frutos de la misma en pocos sectores con poco vínculo con el resto de la actividad económica.

²⁴ El autor también otorga especial peso al poco eficiente Sistema Nacional de Investigaciones en vincular el sector educativo con el empresarial.

2. El crecimiento liderado por el Estado, agudización de los desequilibrios estructurales y aumento *heterogéneo* de la participación de los trabajadores en el VA, 1970-1981

El presente capítulo que comprende el período de 1970-1981 tiene un doble objetivo. Primero, identificar y analizar el impacto de las políticas económicas de fomento sobre la inversión, cambios en la estructura económica y el desempeño y distribución de las variables ocupación y remuneraciones medias entre las grandes actividades y sectores económicos, los cuales llevaron a la participación del trabajo a su nivel más alto en la historia reciente de México. Como segundo objetivo se busca identificar los elementos que agudizaron las contradicciones estructurales de dicha *estrategia de crecimiento* y que condujeron a las crisis de 1976 y de 1982. Esto permite estudiar los fallos en la aplicación de tales políticas y realizar futuras recomendaciones.

El capítulo está compuesto por seis apartados. En el primer apartado se contextualiza en términos generales la crisis de los años setenta en los países de desarrollados, y cómo las medidas tomadas por estos para enfrentarla afectaron a los países latinoamericanos como México. En el segundo apartado se analizan las contradicciones estructurales del modelo sustitutivo de importaciones con el fin de ubicar los problemas a los que se enfrentaron y buscaron corregir las políticas de fomento en el sexenio de Echeverría y de López Portillo. En el apartado tres se recopilan y agrupan estas políticas que sirven como guía para el análisis del cuarto y quinto apartado, esto es, identificar qué efectos tuvo este conjunto de políticas sobre la inversión, los cambios que se suscitaron en la estructura económica y sus efectos sobre el desequilibrio externo. Una vez teniendo el panorama completo del funcionamiento de la economía, en el sexto apartado se analiza, primero, el impacto diferenciado de la política salarial de Echeverría y López Portillo en las grandes actividades y sectores económicos; y segundo, una vez teniendo el desempeño y distribución de la ocupación y de las

remuneraciones medias entre sectores, se analizan las características particulares de la tendencia en la participación del ingreso que en estos años.

2.1 Contexto de crisis mundial en los setenta

En los años setenta del siglo XX los principales países capitalistas entraron en un proceso de desaceleración económica agravado por eventos de escala mundial (el quiebre del Bretton Woods, los shocks petroleros de 1973 y 1979). Este periodo conocido como “la crisis de los setenta” se caracterizó por la caída en las tasas de crecimiento del producto, productividad y la alta inflación: la estanflación. El trasfondo de la crisis fue la reducción de la tasa de ganancia. Con el objetivo de revertir esta tendencia y superar la crisis, a finales de la década se emprendió el proceso de "reestructuración capitalista" a escala internacional, teniendo como primeras medidas la política monetaria restrictiva y la ofensiva del capital contra los trabajadores [Rivera; 1992]. Ya en los años ochenta la “reestructuración” avanzó con las políticas de liberalización y desregulación comercial, financiera y cambio del papel del Estado en la economía. La crisis y las políticas tomadas para revertirla tuvieron un impacto global, destacando sus efectos sobre las economías latinoamericanas, que a diferencia de los países centrales registraron altas tasas de crecimiento gracias a las mayores inversiones estatales financiadas en gran medida por el incremento del ahorro externo (y en algunos casos por el aumento del precio internacional del crudo), aunque esta tendencia se revirtió con las subidas de la tasa de interés que encarecieron la deuda contraída y que desembocó en la llamada crisis de deuda iniciada en 1982.

La caída en la tasa de ganancia fue el origen de la crisis que llevó a la reestructuración del capitalismo mundial. Arrighi [1976] señala que las crisis están “indisolublemente unidas” al capitalismo dada la contradicción entre el fin último de la acumulación, la apropiación de plusvalía, con el medio a través del cual se hace, el desarrollo del carácter social de la producción: la productividad social aumenta con la mayor “cooperación, división y mecanización del trabajo”. Empero, si la tasa de plusvalor crece en la misma proporción o menor a la productividad, disminuye la remuneración esperada del empresario y por tanto la acumulación. Guillen [2015] menciona dos razones por las cuales desde finales de los sesenta se presentó este fenómeno: i) creciente utilización de técnicas de producción más intensivas en capital; y ii) agotamiento del “set de contratendencias” (concentración y centralización

del capital y aumento de la tasa de plusvalía). Es decir, la competencia por la mayor extracción de plusvalor entre capitalistas llevó al aumento de la composición orgánica capital moviendo una menor masa de capital variable, lo cual aunado al agotamiento de las contratendencias —donde también influyó el poder de negociación alcanzado por los trabajadores— provocó que la tasa de plusvalor creciera en la misma o menor proporción a la productividad y disminuyera la remuneración del capitalista, la ganancia.

La caída en la tasa de ganancia junto a otros eventos de escala mundial provocó que la crisis de los años setenta en los países centrales se caracterizara por combinar la desaceleración del crecimiento económico, productividad y aumento del desempleo con el incremento de la inflación, fenómeno conocido como estanflación.

Como referencia, de 1960 a 1973 la productividad del trabajo en EEUU, Francia y Japón creció en 2.1%, 4.9% y 8.4% promedio anual, mientras que de 1973 a 1979 esta se redujo a 0.2%, 2%, y 2.9% respectivamente.²⁵ Con relación al PIB, para estos mismos tres países dicho indicador creció en 4.3%, 9% y 5.7% de 1960 a 1973 respectivamente, y ya de 1973 a 1979 en 3%, 3.5% y 3%.²⁶ Entre los elementos de escala mundial que se juntaron a la caída de la tasa de ganancia están los shocks petroleros de 1973 y 1979, que además de contribuir al proceso inflacionario propiciaron la fuerte contracción de la Inversión en 1974 y 1975²⁷, y por tanto del incremento en las tasas de desempleo, aunque cabe decir que con marcada diferencia entre EEUU y los países europeos dado que en estos últimos el sindicalismo era más fuerte.²⁸

A diferencia de la crisis de 1929 que se caracterizó por la contracción en la producción, aumento del desempleo y deflación, el fenómeno que distinguió a la crisis de los años setenta fue la inflación. Entre los factores que explican las tasas de inflación de dos dígitos en los países desarrollados a mediados y finales de los setenta están: i) la capacidad de los empresarios de compensar la caída en la tasa de ganancia a través del aumento de los precios gracias a su influencia oligopólica [Guillen; 2001]; la ruptura de los acuerdos del Bretton

²⁵ Datos extraídos de Guillen, Arturo [2001] *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*, Editorial Plaza y Valdés, México.

²⁶ Tasas de crecimiento promedio anual a dólares constantes de 2015. Datos extraídos del World Bank Database.

²⁷ Para el mismo grupo de países, la FBKF de 1974 creció en -4.8% en EEUU, 3.1% en Francia y -6.5% en Japón, mientras que para 1975 la caída fue de -10.3%, -12.4% y -14.7% en el mismo orden.

²⁸ La tasa de desempleo en EEUU pasó de 4.9% en 1973 a 8.5% e 1975, en Francia 2.8% a 4.1% y en Japón de 1.3% a 1.9% para los mismos años.

Woods que “eliminó los anclajes nacionales para las políticas monetarias” [Kindleberger; 2005], en particular el incremento del circulante por parte de las autoridades monetarias en EE.UU. para financiar su déficit público y balanza pago, problemas que se “exportaron” a los países con los que “tenía importantes relaciones comerciales y financieras” [Marichal; 2010]; los shocks petroleros de 1973 y 1979 que incrementaron los precios internacionales del hidrocarburo, insumo esencial para la actividad económica, y, por tanto, con fuerte impacto negativo sobre la producción ante el embargo de los países de la OPEP; y las cosechas fallidas a escala internacional [Marichal; 2010] que incrementaron los precios de los productos primarios.

La causa y consecuencias negativas de la crisis de los años setenta en los principales países capitalistas tuvieron efectos diversos en las naciones subdesarrolladas, entre ellas las economías latinoamericanas que, en contraste a lo ocurrido con el primer grupo de países, lograron extender el ciclo de crecimiento económico, aunque con la agudización de sus desequilibrios económicos estructurales.

Se subrayan dos mecanismos a través de los cuales la crisis se expandió a los países subdesarrollados, y en particular sus efectos en economías como las latinoamericanas: i) la reducción de la productividad en los sectores con fuerte presencia de capital trasnacional; y ii) el reciclaje de ahorro externo. En relación con el primer punto, la oferta tecnológica en muchos países —y en especial en las economías latinoamericanas donde se emprendieron procesos sustitutivos de importaciones— proviene de los países centrales, siendo que en las industrias de mayor presencia de capital trasnacional la productividad también declinó reduciendo las nuevas inversiones, mientras que se intensificó el uso de la planta productiva ya instalada [Fajnzylberg; 1976]. En cuanto al reciclaje de ahorro externo, Marichal [2018] explica que en una “temprana pero peculiar fase de globalización financiera”, ante la caída de la demanda internacional de créditos en los países centrales a consecuencia de la crisis, los mayores bancos de EEUU, Europa, Japón e incluso algunas instituciones árabes colocaron parte de los llamados “petrodólares” resultado de los shocks petroleros de 1973 y 1979 en las naciones latinoamericanas, recursos demandados por los ministros de hacienda y las grandes empresas paraestatales con el fin de continuar con su proceso de industrialización.

Así, a partir del incremento de la oferta de créditos, los grandes bancos internacionales “alentaron” en este bloque de países una etapa del capitalismo dirigida por el Estado [Marichal; 2010], el cual buscó mantener el crecimiento económico ante la reducción de la inversión privada por los menores niveles de productividad.

Con el objetivo de salir de la crisis, y principalmente frenar el proceso inflacionario, los países centrales aplicaron nuevas medidas que a la postre representarían el inicio del proceso de “reestructuración capitalista”. Dos de las primeras políticas que resaltan dentro de este proceso fueron: i) el uso de la política monetaria como instrumento para detener la inflación; y ii) la embestida del capital contra los trabajadores. A finales de la década de los setenta EE.UU. con Poul Volcker a la cabeza de la FED y otras potencias mundiales aumentaron las tasas de interés al elevar la tasa de descuento y controlar la emisión monetaria, políticas acordes con los preceptos monetaristas de Milton Friedman [Rivera; 1992]. Tales medidas junto a la restricción fiscal condujeron a la fuerte recesión de 1980-1982, aunque lograron su objetivo de desacelerar el proceso inflacionario²⁹. Por otro lado, desde finales de los setenta se produjo “una ofensiva del capital contra el trabajo de gran envergadura, con el fin de contrarrestar la caída en la tasa de ganancia mediante la desvalorización de la fuerza de trabajo” [Guillén; 2015], con medidas que iban contra los contratos colectivos, contención al alza salarial, desmantelamiento de la seguridad social, política de abatimiento de costos, entre otros. Ya en los años ochenta la flexibilización y desregulación laboral facilitó la implementación de las nuevas tecnologías a los procesos productivos ahorradores de fuerza de trabajo [Rivera; 1992], permitiendo la racionalización e internalización del mismo.

Los efectos de la política monetaria contractiva de EEUU tuvieron graves repercusiones a escala internacional, principalmente en los países sobreendeudados de la región latinoamericana que para 1982 al ser incapaces de hacer frente al pago del servicio de la deuda externa se declararon en moratoria, iniciando así la crisis de deuda y el largo proceso de ajuste y reestructuración económica.

2.2 Contradicciones estructurales del modelo sustitutivo de importaciones en los años setenta

²⁹ De acuerdo a los datos del World Bank Database, en 1982 la inflación en EEUU se redujo a menos de la mitad en comparación con su pico más alto registrado en 1980 (13.5% y 6.1% respectivamente), y manteniéndose en niveles inferiores el resto de la década.

Se diferencian dos tipos de *contradicciones estructurales* o *básicas* [Pinto, 1974; Tavares, 1980] que surgieron con el funcionamiento del modelo sustitutivo de importaciones y que no fueron corregidas a lo largo de los años setenta y principios de los ochenta: aquellas de índole interno y de índole externo.

Dos de los principales desequilibrios estructurales internos que surgieron con el funcionamiento del modelo fueron:

- i. La política de industrialización generó mayor desequilibrio entre las grandes actividades económicas, así como al interior de las mismas. La política de fomento industrial propició la transferencia de excedentes del sector primario al secundario a partir de distintos mecanismos: mediante precios bajos de los productos del campo (precios de garantía), de materias primas y alimenticios; proporcionó divisas para la importación de los bienes de capital con el fin de continuar con el proceso sustitutivo; también abasteció mano de obra barata a la industria [Tello; 2014]. Por otro lado, no se resolvieron los problemas productivos dentro de la propia Industria al no modernizar la planta productiva que pudiera generar mayores encadenamientos productivos y transferencia del progreso técnico de los *sectores claves* altamente transnacionalizados al resto de las actividades económicas. Este problema se ahondó durante el auge petrolero con la política de liberalización de importaciones y promoción de las mismas para “no parar” la producción, propiciando que muchas inversiones se trasladaran de la Industria a los Servicios de mayores perspectivas de ganancia, pero en promedio de menor productividad, contribuyendo que la creación de empleos se concentrara en estas actividades y disminuyera la captación relativa de trabajadores en los sectores de mayor productividad.
- ii. El método de financiamiento del déficit público. Toda vez que no se concretó una reforma tributaria progresiva que pudo haber gravado intereses, rentas y dividendos [Gracida; 2004], el déficit público se financió principalmente a través del ahorro externo (en moneda extranjera) a tasas de interés crecientes, en especial durante el auge petrolero. El incremento en la deuda externa presionó sobre el saldo negativo de la cuenta corriente tanto por su monto como por el pago del servicio. Otro método por el cual se intentó financiar el creciente gasto público fue el ajuste en los precios

y tarifas de los bienes y servicios del Estado, aunque cabe aclarar que éstos fueron “tardíos”, “insuficientes”, no correspondieron a las “a las necesidades de acumulación y de la producción de las empresas públicas” [Tello; 2014], y presionaron sobre el nivel general de precios a partir de la segunda mitad del sexenio de Echeverría.

Los desequilibrios económicos externos que se manifestaron en los desajustes estructurales en Balanza de Pagos se explican principalmente por tres razones:

- i. La sustitución de importaciones manufactureras “etapista-piramidal” y la necesidad de importar mayores bienes de capital para el fomento industrial. El modelo sustitutivo planteaba una superación continua en su limitada capacidad de importar [Tavares, 1979] debido a la forma escalonada o "piramidal" de sustitución que requería nuevas importaciones. La política de fomento industrial estuvo "orientada a reducir de manera artificial los riesgos y asegurar tasas de ganancia" de las empresas [Tello; 2014], y dentro de ella la política proteccionista diferenciada y de subsidios a la importación de bienes y servicios condujeron a la “falta de vocación industrial-exportadora” [Fajnzylber; 1988], donde los coeficientes de exportación tanto de empresas nacionales como trasnacionales eran relativamente bajos³⁰. Este carácter diferenciado del sistema de protección a la industria no se aplicó a los bienes de capital, y que junto a un tipo de cambio fijo que abarataba las importaciones [Huerta; 1987] desincentivaron la producción interna de dichos bienes, fenómeno que Fajnzylber denominó como “industrialización trunca”.
- ii. La dinámica de las filiales de las Empresas Transnacionales (ET) ubicadas en el país configuró una salida neta de divisas. Una proporción considerable de empresas en los *sectores claves* se encuentra asociada con los movimientos de capital trasnacional y constituyen la oferta tecnológica en el país [Huerta; 1987], aunque con poca o nula transferencia interna. Estas filiales, señala Fajnzylber [1976], tienden a exportar en algunos períodos más divisas de las que ingresan, esto por tres motivos: *a)* su coeficiente de importación es mayor que el de las empresas nacionales; *b)* su

³⁰ Carrillo [1998] estima que a finales de la década de los setenta las filiales estadounidenses no maquila exportaban entre el 10% y 11% de su producción total.

coeficiente de exportación es similar a las empresas de capital nacional (sesgo anti-exportador); y *c*) remiten mayor cantidad de divisas de las que ingresan vía mecanismos de subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones, remisión de pagos, de servicios técnicos, patentes, regalías y utilidades.

- iii. La crisis del campo, la pérdida de autosuficiencia alimentaria y el déficit agropecuario a partir de 1974. La extracción de excedentes del campo inhibió que las ganancias se reinvirtieran en el mismo sector, teniendo como consecuencia su descapitalización y caída en la productividad. A lo largo de la década de los años setenta se destinaron mayores recursos para revertir la situación del campo: subsidios a los insumos, alza en los precios de garantía, incremento en los créditos proporcionados a través de la banca de desarrollo, etc. Sin embargo, y como se explica más adelante, estas políticas no revirtieron las fuentes estructurales de la crisis del campo y sí incrementaron la polarización entre los propietarios de la tierra.

Las propias políticas de fomento que configuraron esta estrategia de crecimiento orientada a satisfacer el mercado interno con fuerte participación del Estado tendieron a agudizar los desequilibrios internos y externos, que cabe decir, no fueron revertidos durante los años setenta con el reimpulso del modelo sustitutivo. Estos desequilibrios se expresaron en el incremento de la *heterogeneidad estructural* y de la mayor dependencia al ahorro externo para su financiamiento, además que, tanto por razones políticas como productivas, no lograron incentivar la Inversión privada. Esto se analiza a profundidad en los siguientes apartados.

2.3 Políticas económicas de fomento de Echeverría Álvarez y López Portillo. Alcances y limitaciones

Con el fin de entender cómo el conjunto de políticas de fomento aplicadas por Echeverría y López Portillo modificaron la estructura económica, agudizaron los desequilibrios estructurales y llevaron a la participación de los trabajadores a sus registros más altos en la historia moderna de México, es necesario separar las políticas por sexenio y agruparlas de acuerdo a los objetivos generales que buscaban alcanzar.

El eje central que rigió la política de Echeverría fue corregir las serias desigualdades sociales al tiempo que se buscaba avanzar con el proceso sustitutivo.³¹ Esto dio inicio a la etapa de mayor fomento Estatal conocida como “Desarrollo Compartido”. El cambio en las políticas condujo a reafirmar el papel rector del Estado a través de las empresas paraestatales y fideicomisos, incrementando los niveles de ocupación y en mayor medida las remuneraciones de los trabajadores incluso por arriba de la inflación y productividad. El incremento del gasto público en fomento industrial si bien continuaba dirigido a satisfacer de manera prioritaria el mercado interno, se intentó corregir el sesgo *anti-exportador* fomentando las exportaciones manufactureras con la ampliación de créditos y la promoción de la instalación de maquilas fuera de la frontera norte. El mayor fomento dinamizó la creación de empleo en la Industria, principalmente en Construcción por el crecimiento de la obra pública y en menor medida en la manufactura. De igual forma se aumentó el gasto social en vivienda, salud, educación y se expandió el crédito al consumo. En materia salarial se indexó el incremento de las remuneraciones a la inflación, lo que otorgó mayor participación de las clases populares económica y políticamente [Tello; 2014]. Estas políticas lograron mantener altos niveles de crecimiento económico y disminuir la polarización entre factores de la producción, aunque se incrementó la *heterogeneidad* al interior del propio factor trabajo.

El papel más protagónico del Estado en la promoción al crecimiento fue la respuesta a la desaceleración de su contraparte privada como resultado de: i) la caída en las tasas de rentabilidad, fenómeno presente a nivel mundial como consecuencia de la crisis del modelo *fordista* de producción; y ii) por el conflicto gobierno-empresariado, entre otros, por el programa “reformista” de Echeverría. La *maduración* de las plantas industriales en los países desarrollados significó la desaparición de los rendimientos a escala [Boyer; 2007], menores tasas de productividad, rentabilidad y por tanto de inversión, lo que junto a la crisis de Bretton Woods y los *shocks* petroleros en los años setenta explican el proceso de *estanflación* en las naciones industrializadas [Marichal; 2010]. Las menores tasas de ganancias disminuyeron

³¹ En su discurso de toma de protesta, Echeverría manifiesta su postura en contra de la idea que el crecimiento es un requisito previo para la mejor distribución: “No es cierto que exista un dilema inevitable entre la expansión económica y la redistribución del ingreso. Quienes pregonan que primero debemos crecer para luego repartir, se equivocan o mienten por interés.”, que en términos teóricos se expone la teoría del “goteo” o el efecto “derrame”.

las Inversiones de las ET en países subdesarrollados como México, expresión de la “dependencia tecnológica” a la que está sujeto el desarrollo industrial interno [Huerta; 1987]. Entre los factores políticos que incidieron en los menores ritmos de Inversión privada está el plan reformista de Echeverría, de donde destaca la reforma fiscal³² y laboral ampliamente beneficiosa para los trabajadores, además de la apertura democrática, la insurgencia obrera y de los mecanismos de negociación donde se buscaba equiparar el peso entre empresarios y trabajadores [Amparo y González; 1987]. Ante tal panorama adverso de caídas en la rentabilidad y la utilización del gasto productivo como mecanismo de presión política, la Inversión pública buscó compensar la reducción en su contraparte privada, aunque esta se dio de manera discontinua a lo largo de período con el fin de evitar presiones inflacionarias.

El conjunto de políticas de fomento durante la administración de Echeverría se puede agrupar de la siguiente manera:

1) El fomento agropecuario tuvo el objetivo de revertir la caída en la producción y productividad del campo resultado de la extracción de excedentes hacia la Industria. La relevancia del desempeño del sector agrícola para la dinámica del modelo de crecimiento parte de dos ejes [Guillen; 1984]: i) generar divisas necesarias para la importación de bienes de insumos y capital que permitieran avanzar con el proceso sustitutivo; y ii) el suministro de bienes primarios a precios controlados que posibilitaran mantener bajos el ritmo de crecimiento de los salarios. Entre las políticas de fomento están la expansión del crédito agrícola y la creación del Programa Integral de Desarrollo Rural (PIDER) para "dar soporte técnico y financiero a las comunidades en la ejecución y diseño de proyectos de infraestructura" [Moreno y Ros; 2010]. De igual forma destaca el incrementaron en los precios de garantía –que coadyuvaron al aumento en la inflación– para fomentar la producción. Otro importante apoyo, pero de manera indirecta, fue el fomento a la industria Química, en específico la producción de fertilizante por la paraestatal Fertimex que contribuyó al aumento de las tasas de productividad en la agricultura de 1977 a 1981 [Calva; 1988].

³² Durante los primeros años de la administración de Echeverría se realizó un intento de reforma tributaria del “que poco se logró”: aumento del 3 a 4% en el Impuesto a los Ingresos Mercantiles, “a productos específicos” y ajustes al ISR [Tello; 2010].

2) Respecto al fomento Industrial, se destacan dos lineamientos generales: i) mayor promoción a las exportaciones manufactureras; y ii) mayores subsidios a la importación de maquinaria e incentivos fiscales para la producción y compra de bienes de capital nacional [Moreno y Ros; 2010]. La promoción a las exportaciones se realizó desde varios frentes (Gracida [2002], Douglas y Hansem [2003], y Moreno y Ros [2010]) : a) creación de nuevas Instituciones como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, la Comisión Nacional de Comercio Exterior, el Fondo de Equipamiento Industrial; b) mayores estímulos fiscales y subsidios a las exportaciones por medio del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros con el establecimiento de los Certificados de devolución de impuestos; y c) modificaciones en la reglamentación de las maquilas en México, esto permitió ubicar plantas al interior del territorio nacional y se liberó a las industrias maquiladoras de cumplir con la ley que limitaba el máximo de la propiedad extranjera dentro de las empresas mexicanas. Además, se subsidió la importación de maquinaria y equipo, desincentivando la producción interna de bienes de capital y que, como se ve más adelante, coadyuvó al mayor desequilibrio externo.

3) La importancia de la expansión del Gasto Corriente radicó en que las altas tasas de crecimiento de sus componentes incrementaron el salario indirecto de los trabajadores y aumentaron los puestos de trabajo. Se destaca la creación de instituciones de crédito a la vivienda—en 1972 se creó el FOVISSSTE e INFONAVIT—, de crédito al consumo—en 1974 se creó el FONACOT—, la ampliación de la oferta educativa a todos los niveles— *más maestros y más escuelas*— y la matrícula de estudiantes —en todos los niveles aumentó en 44% [González; 2018] —, del gasto en salud, etc.

4) La política salarial durante el gobierno de Echeverría fue ampliamente beneficiosa para los trabajadores. Ante la elevación de las tasas de inflación y la pérdida del poder adquisitivo del salario real hubo presiones por parte de los trabajadores organizados para el ajuste de los salarios nominales. Así, de 1973 a 1976 estuvo en marcha la política de aumentos salariales de "emergencia": 20% en septiembre de 1973, 15.9% a principios de 1974 y 22% en octubre del mismo año; luego correspondió el incremento anual de 1976 que fue del 21% y un último aumento de "emergencia" del

23% en septiembre de aquel año ante la devaluación de agosto.³³ Los aumentos nominales de "emergencia" son utilizados como base para el crecimiento en las remuneraciones reales de los trabajadores en los distintos sectores, donde incluso estos crecieron por arriba de la productividad entre 1970 y 1976 (4.9% vs 2.8% promedio anual), aunque como se ve más adelante dichos aumentos se dieron de manera desigual entre los trabajadores de los distintos sectores.

El conjunto de estas políticas alcanzó el objetivo de mantener el dinamismo del crecimiento económico, la generación de empleos, el aumento del salario (incluso por arriba de la inflación) y logró reducir la polarización factorial –no obstante, incrementó la *heterogeneidad* dentro del factor trabajo–.

Sin embargo, no se corrigieron las fuentes básicas de los desequilibrios estructurales y sí tendieron a agudizarlos, lo que derivó en la crisis de 1976. Estos desequilibrios se expresaron en el creciente endeudamiento externo para financiar la política de fomento del Estado, el déficit externo del agro ante la crisis del sector, los mayores niveles de importaciones en la manufactura por su carácter “trunco”. Tales elementos aunado a la corrida especulativa de capitales hicieron insostenible la paridad cambiaria en agosto de 1976 reforzando las presiones inflacionarias e incrementaron el nivel general de precios (Gráfica II.1), a saber: aumento en los precios internacionales de los productos agrícolas y en general de las materias primas como el petróleo, el mecanismo de financiamiento del déficit público³⁴ y un ajuste en las tarifas del sector público [Tello; 2014].

³³ Todas las cifras fueron sacadas de Molina, Daniel [1977] “La política laboral y el movimiento obrero 1970-1976” en *Cuadernos políticos* No. 12 abril-junio.

³⁴ Huerta [1987:49] afirma que toda vez que la dinámica económica por sí misma no generaba las condiciones de producción y rentabilidad fue necesario incurrir "en déficits públicos crecientes para contrarrestar las contradicciones del sistema. Por lo tanto, el déficit público se incrementó conforme surgieran problemas que tendían a frenar la dinámica económica." En otras palabras, el Estado cumplió su función de ente económico que debe garantizar la acumulación de capital. El problema no estuvo tanto en los mecanismos de financiamiento del déficit público, sino que este gasto excesivo "no atenuó las desigualdades productivas de la economía, lo cual, junto a la disminución del crecimiento de la productividad, repercutió en la inflación y en aumento del déficit del sector externo." [1987].

Gráfica II.1, México: Tasa de inflación anual, 1970-1982



Fuente: Elaboración propia con base en datos del WorldBank Database

Ante tal panorama adverso, el gobierno mexicano firmó en 1976 una carta de intenciones con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para obtener ayuda financiera. En esta se pactó realizar una serie de reformas estructurales que permitieran generar ahorro forzoso a través del cambio en la modalidad de crecimiento económico: "contracción del gasto público y de circulación monetaria, liberalización creciente del comercio exterior, aumento de las tasas de interés, devaluación del peso y contracción salarial" [Huerta; 1987].

El descubrimiento de grandes reservas de petróleo en el Golfo de México y el incremento en los precios internacionales del crudo posibilitaron la rápida recuperación de la crisis y el abandono parcial de las políticas de corte ortodoxo pactadas con el FMI, de donde destaca la continuidad de la política salarial contractiva como se explica más adelante. Las perspectivas de crecimiento derivadas del descubrimiento de estas reservas y el aumento de la liquidez a nivel mundial le permitieron a México acceder al crédito internacional, el cual junto a las divisas generadas por la venta del hidrocarburo se convirtieron en la principal fuente de financiamiento para las políticas de fomento del sexenio de López Portillo.

La retórica durante la administración de López Portillo fue disminuir las presiones inflacionarias con base en el incremento de la producción más que con la contracción de la demanda interna [Tello; 2014]. Para alcanzar dicho objetivo se pusieron en marcha las siguientes políticas:

- 1) Respecto a las actividades agropecuarias, y en particular a la agricultura, se amplió el crédito al agro y subsidios a insumos, aumentó la frontera agrícola y se ajustaron los precios de garantía; se promulgó la Ley de Fomento Agropecuario que normó los aspectos de planeación y programación de la actividad [Tello; 2014]; en 1980 se creó

el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) con el doble objetivo de alcanzar la autosuficiencia alimentaria y mejorar la alimentación de la población más pobre del país [Moreno y Ros; 2010]. El SAM estuvo conformado de veinte subproyectos que abarcaban desde la “producción, transformación, comercialización-distribución y consumo de bienes alimenticios que se incluyen en una canasta básica” [Lustig y Pérez; 1982]. Al igual que muchos otros programas de fomento, el SAM se financió con las divisas proveniente de los excedentes petroleros y que, al revertirse las condiciones favorables del auge, se cortaron los suministro de los mismos.

2) Como parte de la Alianza para la Producción se diseñaron programas de fomento a determinadas industrias a las que se les proporcionó estímulos y protección, y a cambio de estos apoyos las unidades de producción “debían alcanzar metas de inversión, de producción, de fijación de precios, de exportaciones y de integración de componente nacional” [Tello; 2014]. En este mismo tenor, en 1979 se dio a conocer el Plan Industrial cuyo propósito fue “facilitar un crecimiento económico dinámico, ordenado y estable”, para lo cual se recomendó el crecimiento del Consumo e Inversión pública, incentivar la inversión Industrial privada (y pública) a través de estímulos fiscales, “haciendo el crédito más accesible y manteniendo la protección industrial” [Baker y Brailovsky; 1983]. No obstante de este último punto, el mayor fomento Industrial estuvo acompañado de la política de liberalización para facilitar la importación de insumos y bienes de capital con el fin de no parar la producción [Huerta; 1987], reforzando el carácter “truco” de la industrialización y presionó sobre el saldo negativo en cuenta corriente.

3) En relación al Gasto corriente, se continuó con la ampliación de los servicios básicos como educación, salud, vivienda, electricidad, agua potable, entre otros; aunque el rasgo más distintivo de esta administración fue la creación de la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR), que aplicó planes sectoriales concertados aportado recursos financieros e información además de supervisar y evaluar dichos proyectos, y de donde se destacan los planes en conjunto con el IMSS, la CFE, SEP, CONASUPO para la provisión de servicios básicos a la población [Tello; 2014].

4) Ante los bajos niveles de productividad y con el objetivo de recuperar la confianza de los empresarios se mantuvo la política de contención salarial recomendada por el FMI en la carta de intenciones de 1976. Con el fin de ampliar los márgenes de ganancia de los empresarios sin ejercer presión sobre el nivel de precios [Huerta; 1987] se puso en práctica una la política de topes salariales [Bizberg; 1984]³⁵, que, dadas las diferentes condiciones estructurales de los sectores económicos, se reflejó en una amplia gama de variaciones de las remuneraciones entre los distintos trabajadores, incrementando la polarización al interior del mismo.

Al igual que en el sexenio previo, la aplicación de estas políticas de fomento mantuvo los ritmos de crecimiento de la producción incluso superiores a los observados durante los años del “Desarrollo Estabilizador”. Sin embargo, y como característica común con la administración pasada, no solo no se resolvieron las fuentes básicas de los desequilibrios económicos estructurales, sino que tendieron a agudizarse al punto de que el crecimiento se sostenía por factores externos. Una vez revertidas estas condiciones favorables externas el país fue incapaz de sostener el ritmo de *acumulación* y de hacer frente al pago de su deuda, lo que derivó en la devaluación, crisis de 1982, la aceleración en la tasa de crecimiento de la inflación (Gráfica II.1) y en la necesidad de recurrir de nueva cuenta a la ayuda financiera internacional con la firma de otra carta de intenciones con el FMI.

Cuadro II.1, México: Resumen de políticas, 1970-1982

	Luis Echeverría Álvarez	José López Portilla
Objetivo	Corregir las desigualdades sociales que se produjeron con las políticas del Desarrollo Estabilizador	Disminuir las presiones inflacionarias aumentando la oferta más que contrayendo la demanda interna
Fomento agrícola	Expansión del crédito agrícola a través de la banca de desarrollo Incremento en los precios de garantía Apoyo a la producción de Fertilizantes	Expansión del crédito agrícola a través de la banca de desarrollo mayores subsidios a insumos Aumento de los precios de garantía Establecimiento del Sistema Alimentario Mexicano
Fomento industrial	1) Promoción a las exportaciones: i) creación de nuevas instituciones de promoción; ii) ampliación del crédito y estímulos fiscales para la exportación; y iii) modificación del reglamento maquila 2) Subsidios a la importación de maquinaria 3) Incentivos fiscales para la compra de bienes de capital nacionales	Como parte del programa de Alianza para la Producción: Diseño de programas de fomento concertado en varias Industrias: proporción de apoyos y protección a cambio del cumplimiento de objetivos de Inversión, producción y según el caso de exportaciones
Gasto corriente	Aumento del gasto social, vivienda, salud: creación de instituciones de crédito al consumo y la vivienda	Combate a la pobreza, creación de instituciones, entre ellas el Coplamar con el que se establecieron programas sectoriales y de convenios
Política salarial	Aumento de las remuneraciones por encima de la productividad en algunas Industrias Ajustes salariales de emergencia	Política de topes salariales como remanente de las políticas pactadas con el FMI a través de la carta de intenciones de 1976

³⁵ Las tasas de crecimiento salarial que sirvieron como guía fueron del 10, 12, 13.5, 20 y 29 por ciento para los años que van de 1977-1981, [Bizberg; 1984:175].

2.4 Los efectos de la inversión pública en la estructura económica y la dinámica de crecimiento

2.4.1 Inversión pública como motor del crecimiento y mayor dependencia externa a los bienes de capital

A nivel de grandes agregados macroeconómicos, la política de fomento implementada durante estos años alcanzó el objetivo de mantener las altas tasas de crecimiento del VA registradas durante el “Desarrollo Estabilizador”, no así de recuperar el dinamismo de la Inversión privada que registró el menor crecimiento relativo dentro de los grandes agregados macroeconómicos (Cuadro II.2). La razón de esto subyace en la propia política de fomento que no logró corregir los problemas estructurales que se gestaron durante las décadas previas ni avanzar con el proceso sustitutivo de importaciones; a decir: i) no se logró la reconversión de la planta productiva en los principales sectores manufactureros y sí se vio seriamente limitada ante el incremento de la demanda interna; ii) en las industrias manufacturadas con alta presencia de capital extranjero [Fajnzylber; 1976] y que constituyen la “oferta tecnológica” –los *recursos generadores del progreso técnico*–, se usó de manera más intensiva la capacidad instalada y menos en la ampliación de la misma [Huerta; 1987]; iii) durante los años del auge petrolero los mayores recursos destinados a dicho fin se dirigieron a la ampliación y acondicionamiento de las instalaciones para la producción y exportación del crudo, mostrando el país síntomas de “enfermedad holandesa”³⁶; iv) de igual forma, en estos años el sistema de protección a la industria no se aplicó a los bienes de capital, lo que junto al tipo de cambio fijo que abarataba importaciones [Huerta; 1987] desincentivaron la producción interna de estos bienes, fenómeno conocido como “industrialización trunca”. Fue justamente este conjunto de políticas las que incentivaron las importaciones y redujeron la rentabilidad en algunas industrias por los menores precios relativos de las importaciones, dirigiendo las inversiones hacia los Servicios de mayor rentabilidad, pero de menores niveles de productividad [Moreno y Ros; 2010].

³⁶ Puyana [2018] menciona tres síntomas que confirman la existencia de Enfermedad Holandesa: a) la apreciación del tipo de cambio por incremento de divisas, o por la expansión monetaria o del gasto público, b) el declive en la producción y exportación de los bienes transables que no están en bonanza y c) el crecimiento en los servicios principalmente por gasto público.

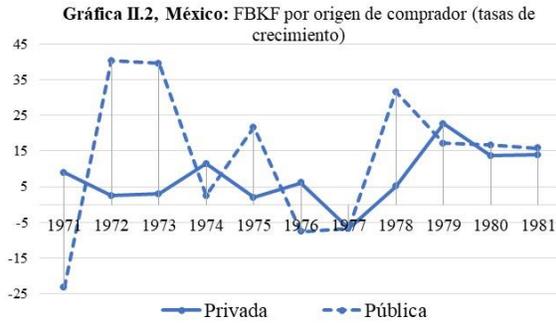
Cuadro II.2, México: Indicadores macroeconómicos varios (tasas de crecimiento promedio anual)

	1970-1981	1970-1976	1978-1981
Valor Agregado	6.4	6.1	7.8
Consumo Privado	6.2	5.7	8.0
Consumo de Gobierno	8.9	10.1	9.8
FBKF	8.9	7.0	16.2
Privada	7.2	5.6	13.7
Construcción	4.5	6.0	4.1
Maquinaria y Equipo	9.5	5.2	22.9
Pública	11.6	9.6	20.1
Construcción	11.5	7.6	21.9
Maquinaria y Equipo	11.9	13.3	16.7
Exportaciones FOB	8.1	6.6	9.0
Importaciones CIF	11.7	7.0	25.9

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las cuentas de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

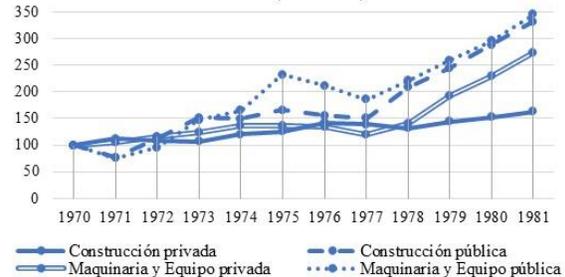
Respecto a la composición de la FBKF por origen de comprador, es evidente que el Estado fue el agente económico que lideró el crecimiento en estos años. La inversión fija bruta pública fue el componente de la demanda agregada de mayor dinamismo relativo al expandirse en 11.6% promedio anual e incrementó su participación relativa en el PIB al pasar de 6.6% en 1970 a 11.7% en 1981. Este crecimiento mostró características particulares por sexenio que vale la pena señalar.

Dos características marcaron el desempeño de la Inversión fija estatal durante la administración de Echeverría: su discontinuo crecimiento y el origen de su financiamiento. El carácter intermitente en las tasas de expansión de la Inversión pública (Gráfica II.2), la denominada "política de freno y arranque", trató de impulsar el crecimiento al tiempo que se buscaba mantener el control sobre el nivel de precios. La importancia de esto radica en que al ser el Estado el principal agente inversor (Gráfica II.3), las tasas de crecimiento de la ocupación tendieron a asemejarse al carácter intermitente de dicha política. El incremento del gasto público se financió vía endeudamiento externo gracias al incremento de liquidez mundial derivado de los petrodólares. Entre 1970 y 1976 el monto de la deuda externa del sector público pasó del 12% a 22.4% del PIB mientras que los ingresos tributarios del Gobierno Federal pasaron del 2.5% a 3.9% del mismo. Ante la falta de una reforma fiscal progresiva que aumentara la recaudación tributaria (Moreno y Ros [2010] y Tello [2014]), el principal mecanismo de financiamiento al aumento del gasto público fue el endeudamiento externo a tasas de interés crecientes.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuadros de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

Gráfica II.3, México: Índice de FBKF por origen de comprador y destino (1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuadros de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

Con la devaluación y crisis de 1976 y la firma de la carta de intenciones con el FMI se aplicaron políticas de corte ortodoxo de contracción de la demanda interna, afectando principalmente la inversión fija pública que cayó en -7.6 y -6.7% en 1976 y 1977 respectivamente. No obstante, el descubrimiento de grandes reservas de petróleo en el Golfo de México y el incremento en los precios internacionales del crudo permitió la rápida recuperación de la crisis y el abandono de tales políticas. Bajo estas circunstancias el Estado pudo retomar su papel como principal impulsor del crecimiento económico. Entre 1977 y 1981 la generación de VA creció a un ritmo sin precedentes en la historia moderna de México (7.8% promedio anual), y donde la FBKF de origen público fue de nueva cuenta el componente de la DA de mayor dinamismo (Cuadro II.2).

Durante la administración de López Portillo el destino de los recursos al fomento Industrial tuvo el objetivo de incrementar la producción que permitiera disminuir las presiones inflacionarias ante el incremento de la demanda. Sin embargo, los recursos estuvieron sesgados a la construcción y ampliación de la Industria petrolera para la mayor exportación del crudo, por ejemplo, los grandes complejos petroquímicos de la Cangrejera y Morelos además de las inversiones es gasto portuario. De igual forma se puede afirmar que hubo mayor prioridad a la ampliación de obra pública más que en la inversión en maquinaria y equipo para la reconversión de la planta productiva (Gráfica II.3).

Al igual que en el sexenio anterior, el impulso a la actividad económica dirigido primordialmente por el Estado se financió principalmente a través de deuda externa, aunque cabe aclarar que un porcentaje creciente de la misma se utilizó para financiar la adquisición de activos extranjeros por parte del sector privado [Ros; 1987].

En estos años las mayores perspectivas de crecimiento —y donde la política de topes salariales fue un elemento destacado— propiciaron el repunte de la FBKF privada que se expandió en 13.7% promedio anual impulsada por la Inversión en Maquinaria y equipo, componente que se creció en 22.9% cada año entre 1977 y 1981. Este hecho fruto de la política cambiaria y de liberalización de importaciones para “no parar la producción” se reflejó en el incremento de las importaciones de bienes de capital.

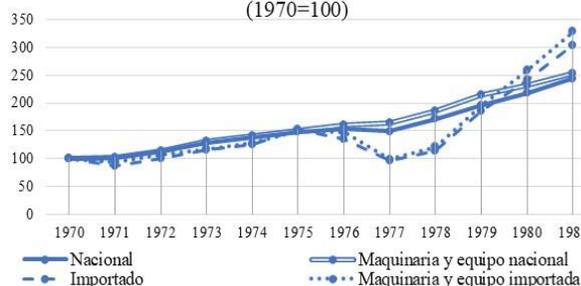
Otra de las características de la recuperación económica y de las tasas de Inversión fue el incremento más que considerable del capital fijo importado, el cual fue posible gracias a la paulatina política de liberalización y apreciación real del tipo de cambio [Huerta; 1987] (Cuadro II.3 y Gráfica II.4). La FBKF importada se expandió al 33% anual y el componente de mayor dinamismo fue la importación de Maquinaria y Equipo que lo hizo en 35.1% cada año, lo que propició que su participación en el PIB incrementara más que otros componentes de la Inversión física. Este ritmo acelerado de las importaciones para avanzar con el proceso sustitutivo coadyuvó a la salida de capitales, al déficit estructural de cuenta corriente y de la agudización del desequilibrio estructural externo.

Cuadro II.3: México, FBKF por origen (como porcentaje del PIB)

Origen	1970	1976	1981
Total	20.0	21.0	25.7
Nacional	16.4	17.6	20.8
Construcción	11.4	12.4	14.6
Equipo de transporte	1.5	1.5	2.3
Maquinaria y equipo	3.4	3.7	3.9
Importado	3.6	3.4	4.9
Equipo de transporte	0.6	0.3	0.7
Maquinaria y equipo	3.0	3.1	4.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de oferta y utilización del SCN Base 1970

Gráfica II.4, México: Índice de FBKF por origen (1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuadros de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

Se recogen tres características centrales de este período: i) la Inversión pública fue el motor dinamizador de la economía, aunque movilizado por el creciente endeudamiento externo; ii) la FBKF pública no se utilizó para la reconversión de la planta productiva ni generó perspectivas de ganancia para el repunte de su contraparte privada; y iii) el mayor crecimiento en Maquinaria y Equipo tanto pública como privada se dio justo en los años de liberalización y apreciación cambiaria, es decir, esta inversión se realizó en gran medida con importaciones, reafirmando el carácter “trunco” de la industrialización. En relación a este último punto, la

recuperación en la FBKF privada en maquinaria y equipo entre 1977 y 1982 (Cuadro II.2) correspondió en gran medida a la importación de este tipo de bienes por parte de las ET con el objetivo de volcar parte de su producción a la exportación [Moreno y Ros; 2010], de donde destaca la industria automotriz³⁷, como parte de la tendencia de las grandes industrias estadounidense del ramo de deslocalizar su producción con el fin de reducir costos.

2.4.2 Crecimiento concentrado y aumento del desequilibrio inter-sectorial

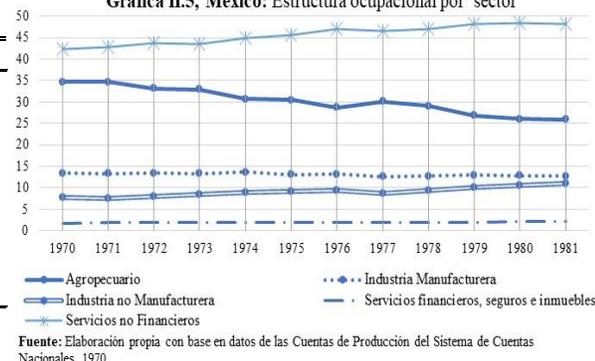
Las políticas de fomento aplicadas entre 1970 y 1981 reforzaron las tendencias del cambio en la estructura económica que se venían registrando desde décadas atrás: i) el menor aporte relativo de las actividades primarias en la generación del VA y la estructura ocupacional como resultado de la crisis interna del campo mexicano y de la incapacidad de las políticas de fomento agropecuario para revertir tal situación; ii) el ligero incremento de la participación de las actividades Industriales en el VA y de la ocupación por el mayor impulso de las Industrias no manufactureras debido, entre otros, a la expansión de la obra pública y como medio la provisión de algunos servicios básicos; y iii) el proceso de terciarización de la economía, aunque a diferencia de los países desarrollados que expanden los servicios por el alargamiento de los procesos productivos [Pinto; 1973a], en el caso de México se debió a los menores niveles de rentabilidad en las actividades primarias y secundarias, provocando que las inversiones y la población se ocuparan en sectores de baja productividad (Cuadro II.4 y Gráfica II.5).

Cuadro II.4, México: Estructura porcentual del Valor Agregado por sector

sector	1970	1976	1981
Agropecuario	12.7	11.2	8.9
Industria	32.2	32.1	33.8
Industrias Manufactureras	23.2	22.0	22.1
Industrias no Manufactureras	9.0	10.1	11.7
Servicios	56.4	58.0	58.6
Servicios financieros, seguros e inmuebles	11.3	9.6	8.4
Servicios no financieros	45.1	48.3	50.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 1970

Gráfica II.5, México: Estructura ocupacional por sector



³⁷ Por ejemplo la planta de la General Motors en Ramos Arizpe (1972), la Chrysler en Saltillo y la Nissan en Aguascalientes (1982) [Morales y Saavedra; 2016].

Como parte de las tres grandes actividades de la economía, las agropecuarias fueron aquellas de menor crecimiento del VA y ocupación a pesar de la política de fomento (Cuadro II.5), lo que hizo disminuir su aporte relativo en cada uno de estos rubros (Gráficas anteriores). Una de las principales fallas del diseño de la política de fomento agrícola fue que esta no reconoció la enorme *heterogeneidad* dentro de los propietarios de la tierra, tendiendo a concentrar los apoyos en pocas manos³⁸. Gómez [1995] señala que las políticas “compensatorias” de asistencia técnica, reducción de costos al crédito, de riego y otros insumos acentuaron la polarización en el sector agropecuario toda vez que quienes hacían mayor uso de estos apoyos fueron los grandes propietarios. Diferenciando el desempeño de estas actividades por sexenio, durante la administración de Echeverría la crisis del campo se expresó en la expulsión neta de 100 mil jornaleros, lo que ocasionó que en 1974 se cultivaran dos millones de hectáreas menos que en 1965 [Warman; 1978]. Esta menor producción resultó en el déficit externo de este tipo de bienes y en la pérdida de la autosuficiencia alimentaria. Por su parte, si bien la política de fomento de López Portillo particularmente del SAM se reflejó en la mayor producción y crecimiento de la demanda de trabajo, no se lograron revertir las condiciones estructurales que llevaron a la crisis del campo y sí se acentuó más la disparidad de ingresos de los propietarios [Hernández y Córdoba; 1984], y más importante aún, continuó el éxodo de trabajadores del campo a la ciudad, los cuales ante las pocas oportunidades que brindó la Industria se emplearon en actividades relacionadas con el sector informal [Arizpe; 1983]. Detrás de la menor participación relativa de las actividades primarias en el VA y la ocupación se hallan la crisis del campo, la pérdida de autosuficiencia alimentaria, el déficit estructural externo y el incremento del ejército industrial de reserva urbano.

Cuadro II.5, México: Resumen de variables (tasa de crecimiento promedio anual)

	1970-1981			1970-1976			1977-1981		
	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación
Total	6.4	2.2	4.1	6.1	2.8	3.2	7.8	2.2	5.4
Agropecuario	3.8	2.4	1.4	2.7	2.7	0.0	4.4	2.9	1.5
Industria	7.0	4.1	5.2	6.6	5.9	4.2	9.3	4.6	8.2
Industria Manufacturera	6.9	3.2	3.6	6.2	3.2	2.9	8.9	3.2	5.5
Industrias no Manufactureras	7.3	4.3	7.5	7.5	6.5	6.3	10.2	5.0	11.8
Servicios	6.8	0.9	5.4	6.4	2.1	5.0	8.3	-0.6	6.4
Servicios Financieros, seguros e inmuebles	5.1	-0.6	5.8	5.6	1.2	4.3	4.6	-3.4	8.3
Servicios no Financieros	7.2	3.1	5.4	6.6	3.6	5.0	9.1	3.2	6.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cuentas de Producción del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

³⁸ Tello [1971] estimó que para 1963 el 1% de los propietarios disponían de tres cuartas partes de las tierras no ejidales, y que el 0.05 de propietarios no ejidales concentraban casi la mitad del valor del capital (maquinarias y vehículos) del campo.

Las actividades Industriales a penas e incrementaron su participación relativa en el VA y la ocupación. En este caso, ambas variables de la Industria no manufacturera aumentaron su cuota relativa, aunque este fue contrarrestado por la el menor aporte de las mismas en la Manufactura.

Del lado de las manufacturas, las políticas de fomento no se reflejaron en el repunte generalizado en las tasas de crecimiento del VA, productividad ni ocupación, sino que este dinamismo se tendió a concentrar en algunas industrias de menor peso relativo, mientras que las de mayor aportación continuaban con su proceso de agotamiento.

La razón de esto, como se ha mencionado, radicó en que la política de fomento no alcanzó el objetivo de reconvertir la planta productiva: primero, durante el gobierno de Echeverría se combinaron la caída en las tasas de rentabilidad por el agotamiento de la planta productiva con el enfrentamiento directo entre el gobierno y la iniciativa privada, quienes utilizaron su gasto productivo como mecanismo de presión política; segundo, con López Portillo la política de liberalización y apreciación cambiaria que facilitaron las importaciones disminuyeron la rentabilidad de algunas industrias por los menores precios relativos de los bienes importados, mientras que en otras aumentó la importación de bienes de capital, destacando aquellas de mayor grado de transnacionalización y que en estos años invirtieron en nuevas plantas de punta dirigidas a la exportación [Moreno y Ros; 2010].

Los efectos de estas políticas propiciaron que no solo no se avanzara con el proceso sustitutivo de bienes de capital e intermedios de mayor tecnología, sino que persistieran los de menores niveles relativos de productividad en las industrias tradicionales de bienes de consumo pertenecientes a la primera etapa de sustitución de la ISI. Hernández Laos [2022] señala que justo este último grupo de industrias mostraron un notable rezago de productividad laboral respecto a las de producción de bienes de capital e intermedio con fuerte presencia trasnacional (1.1%, 2.7% y 2.8% anual respectivamente).

Los diferentes ritmos de inversión, crecimiento de productividad y efectos de las políticas de fomento propiciaron que las manufacturas de mayor peso relativo en el VA y ocupación crecieran por debajo de la media nacional, destacando las Industrias de Alimentos, bebidas y tabaco (5.6% y 2.8% anual) y los Textiles, vestidos y cuero (5% y 2.7% en promedio cada año); en cambio, en aquellas de mayor dinamismo como Equipo de Transporte, Maquinaria y Equipo y Química –como extensión del auge petrolero–, se registraron las mayores tasas

de crecimiento anual del VA (9.9, 9.7 y 8.5% respectivamente) y de la ocupación (7.3, 5.9 y 4.7%), aunque en ambos casos cabe destacar su participación relativa fuera menor y su expansión conllevó el considerable incremento de FBKF de origen importado. Así, de 1970 a 1981 el aporte de las manufacturas al VA disminuyó de 23.15% a 22.13% y de la ocupación del 13.42% al 12.69%.

Por su parte, en conjunto las Industrias no manufactureras registraron los indicadores más dinámicos de VA, productividad y ocupación, lo cual fue el resultado de los mayores niveles de inversión del gobierno en obra pública y en la expansión de servicios básicos para la población. Sin embargo, al interior de estos se presentaron notorias diferencias que incrementaron la *heterogeneidad* dentro propio factor trabajo. La Construcción se expandió a 7.6% promedio anual y su importancia radica en que es la actividad de mayor efecto multiplicador, esto se reflejó en el crecimiento de otras industrias como la producción de grava y arcilla, minerales no metálicos que produce vidrio y cemento, entre otras. En términos absolutos, la Construcción fue de los sectores de mayor crecimiento de la ocupación llegando a representar el 9.4% del total de la misma, empero, estos se emplearon en un sector donde la productividad se contrajo en -0.4% cada año. En la Industria Eléctrica, gas y agua el VA y la productividad crecieron en 13.1 y 7.5% respectivamente cada año, resultado de los mayores niveles de inversión tecnológica [De la Garza; 1994] y de la expansión de los servicios públicos, mientras que la ocupación lo hizo en 5.4%. A diferencia de la Construcción, esta industria capta únicamente el 0.3% de la ocupación total. Por último, el VA de la Industria petrolera se expandió en 3.9% cada año, mientras que de 1977 a 1981 tan solo en 2.3%. La razón del bajo crecimiento del VA en el sector que por antonomasia representó el eje dinamizador de la economía durante el auge petrolero fue la excesiva extracción de recursos vía impuestos, que para 1981 representaron casi el 70% del PIB³⁹ de dicha Industria.

Por último, la expansión en el VA y de la ocupación en los Servicios correspondió, como ya se ha hecho mención, al mayor gasto público en la provisión de servicios básicos para la población, y particularmente durante el gobierno de López Portillo por el aumento de la Inversión privada ante la menor rentabilidad de las actividades primarias y secundarias. El

³⁹ Utilizando el PIB a precios de mercado, la tasa de crecimiento de la rama Petróleo y gas ascendió a 24.4% promedio anual.

servicio de mayor crecimiento dada su conectividad con otras actividades económicas fue el Transporte que se expandió en 10.9% promedio anual, beneficiado no solo por el gasto corriente sino también por la infraestructura creada para la exportación de petróleo. De los servicios básicos para la población que incrementan el salario indirecto de los trabajadores están los Servicios Educativos y Médicos que crecieron en 7.3 y 9.7% respectivamente, y que ampliaron la ocupación en 11.1 y 9.5% en ese mismo orden. Con el mayor fomento económico por parte del gobierno también se amplió la Administración pública y defensa, que creció en 8.4% y los puestos ocupados en 8.2% promedio anual. De los servicios que se vieron ampliamente favorecidos por la inversión privada están el Comercio, Restaurantes y Hoteles, y los relacionados al esparcimiento, que crecieron en 6.2, 6.4 y 4.1% respectivamente y expandiendo la ocupación en 2.4, 6.2 y 2.4%. La importancia del crecimiento de los Servicios y de los ritmos y distribución de la ocupación en los mismos fue que los trabajadores se tendieron a emplear en sectores donde la productividad se estancó o bien se contrajo, mostrando un límite al crecimiento de las remuneraciones medias al igual que en algunas Industrias.

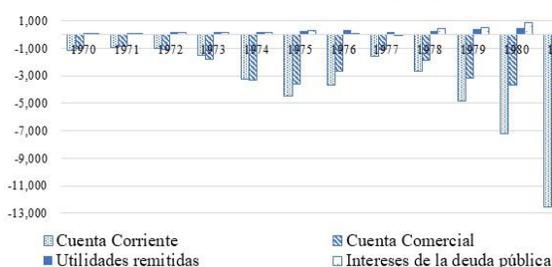
La incapacidad de las políticas de fomento en alcanzar el objetivo de reconvertir la planta industrial y de revertir las condiciones del campo mexicano propiciaron que tanto la actividad Agropecuaria como la Industria Manufacturera registraran los menores ritmos de generación del VA y de ocupación (Cuadro II.5), perdiendo peso relativo en cada uno de estos rubros (Cuadro II.4 y Gráfica II.5). En cambio, la mayor expansión de servicios básicos por parte de Estado y de las Inversiones privadas en servicios varios acentuaron el proceso de terciarización de la economía. Dado el impacto conjunto de la política de fomento sobre las actividades económicas y la incapacidad de alargar los procesos productivos, los mayores niveles de ocupación se registraron en los sectores de menor crecimiento de la productividad, y por tanto de remuneraciones medias.

2.5 Las restricciones al sector externo y agudización del desequilibrio negativo en cuenta corriente

La política económica con la que se pretendió continuar con el proceso sustitutivo de importaciones, impulsar las exportaciones y el método de financiamiento del fomento estatal tendieron a agudizar el desequilibrio externo. La agudización de este desequilibrio se

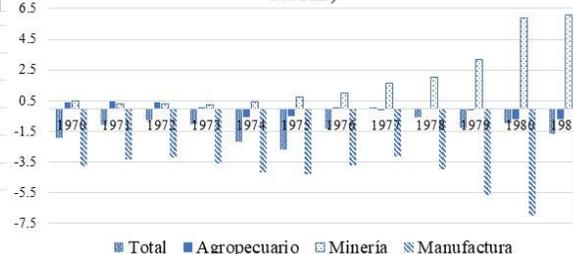
manifestó en la crisis y devaluación de 1976, y con mayor intensidad al revertirse las condiciones favorables que posibilitaron el auge petrolero y que desembocaron en la crisis de deuda de 1982. Tres factores presionaron directamente sobre el déficit de cuenta corriente (Gráfica II.6): i) la profundización del saldo negativo de la balanza comercial manufacturera y en mucho menor medida el déficit agropecuario (Gráfica II.7); ii) las mayores remisiones de utilidades de las ET a sus respectivas casas matriz; y iii) el creciente endeudamiento externo como método de financiamiento.

Gráfica II.6, México: Cuentas externas* (millones de dólares)



*Los saldos positivos de Utilidades remitidas e Intereses representan salida de divisas
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Series Históricade México 2014, INEGI

Gráfica II.7, México: Saldos comerciales (como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuadros de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

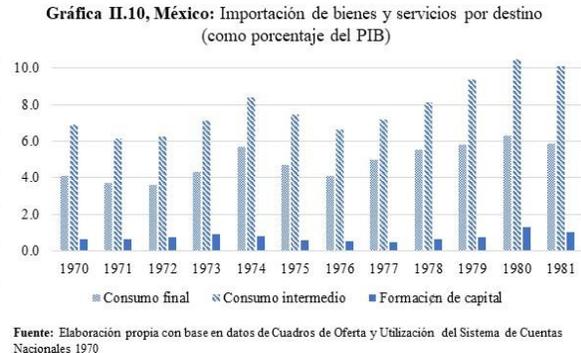
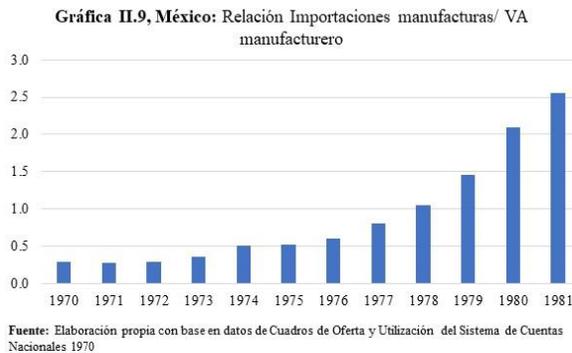
El componente de mayor peso que contribuyó a la profundización del saldo negativo de cuenta corriente fue el creciente déficit manufacturero. Las políticas de promoción a las exportaciones no lograron revertir el sesgo anti-exportador —debido a la mayor competitividad a nivel internacional y de que los países desarrollados estaban inmersos en un proceso de estanflación—, mientras que las políticas de liberalización diferenciada con el fin de “no parar la producción” —junto con la apreciación cambiaria— reforzaron el carácter “trunco” de la industrialización. El bajo ritmo de crecimiento de las exportaciones manufactureras y el acelerado crecimiento de las importaciones de insumos agudizaron el desequilibrio externo en dicha Industria.

Si bien durante la administración de Echeverría la política de fomento industrial estuvo orientada a generar mayor cantidad de divisas a través de la exportación de productos manufacturados, lo cierto es que estas solo se lograron expandir de manera satisfactoria en 1972 y 1973 (Gráfica II.8), esto por tres razones [Moreno y Ros; 2010]: a) las exportaciones manufactureras respondieron a los incentivos fiscales que fueron de carácter intermitente — la política de “freno y arranque”—; b) la sistemática apreciación del tipo de cambio real — inflación interna superior a la externa en un contexto de tipo de cambio fijo—; y c) por el

deterioro del entorno internacional –demanda de la producción–. Por su parte, como efectos de la política devaluatorio de 1976 las exportaciones manufactureras incrementaron durante los primeros años del sexenio de López Portillo; sin embargo, este crecimiento se desaceleró como efecto de la petrolización de la economía y de la sustitución de inversiones en la manufactura por servicios de mayor rentabilidad.



El principal efecto de la política de liberalización diferenciada y apreciación del tipo de cambio real fue el sustantivo incremento de las importaciones en de insumos para la industria manufacturera y de bienes finales (Gráficas siguientes). Entre 1970 y 1981 el cociente de las importaciones de las manufacturas en relación a la generación de VA interno se multiplicó en más de cinco veces, en tanto que la adquisición de bienes intermedios del exterior para la totalidad de los sectores económicos incrementó en cuatro puntos porcentuales del PIB. La mayor utilización de insumos importados para la producción se traduce en el menor efecto multiplicador de los principales sectores al resto de la actividad económica, con lo cual se tiende a concentrar los frutos del progreso técnico y la posibilidad de incrementar las remuneraciones medias a un mayor número de sectores. A su vez, la mayor disponibilidad de bienes finales externos en un contexto de caída de la productividad y rentabilidad reduce las perspectivas de ganancia, dirigiendo la inversión productividad a otras actividades como fueron los servicios en comercio, restaurantes, hoteles, etc., donde el pago al factor trabajo es en promedio menor al de las manufacturas.

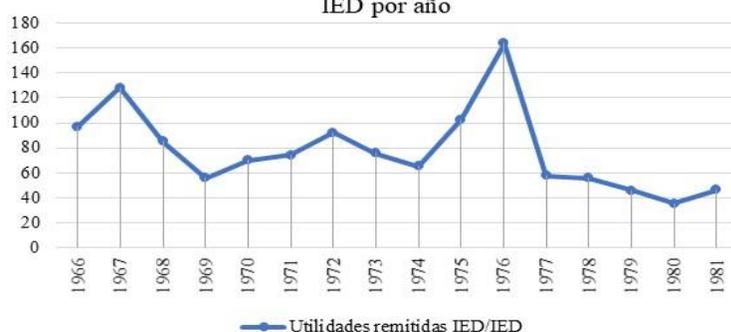


Para el caso del déficit del sector agropecuario, si bien este no alcanza ni el 1% del PIB (Gráfica II.7), su importancia radica en que, una vez liberalizada la economía en las décadas siguientes, la creciente importación de productos agropecuarios provenientes de países donde se les otorga subsidios para su producción ha tendido a despojar a los agricultores nacionales de sus ingresos al tener que vender sus productos incluso por debajo de su costo de producción [Rubio; 2008]. Este hecho ha profundizado la dependencia alimentaria que tiene su origen en la crisis del campo mexicano desde finales de los años sesenta y que no se logró revertir con las políticas de fomento aplicadas en estos dos sexenios.

Otro elemento de carácter estructural que contribuyó al creciente saldo negativo en Cuenta Corriente fue la mayor la remisión de utilidades de las Empresas Transnacionales a su casa matriz. La salida de capitales por repatriación de utilidades jugó un papel importante durante la segunda mitad de la década de los años sesenta⁴⁰ y hasta 1976, cuando se presentó su pico más alto del 160% respecto al flujo de IED (Gráfica II.11). La estrategia de fomento a las exportaciones requirió de una participación más activa de las Empresas Transnacionales, donde se realizó el uso más intensivo de la capacidad instalada y menos en nuevas inversiones [Huerta; 1987], hecho que explica el considerable incremento del cociente Utilidades remitidas/flujo de IED en estos años. Al ser las ET las poseedoras de gran parte de los *activos generadores del progreso técnico*, una mayor producción representará un flujo constante de divisas hacia el exterior, y más aún cuando hacen un uso más intensivo de la capacidad instalada o bien son técnicas de producción más intensiva en fuerza de trabajo.

⁴⁰ Fanjzylber [1976] detectó niveles superiores al 80% durante los años sesenta.

Gráfica II.11, México: Relación de utilidades remitidas IED/flujo de IED por año



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Series Históricade México 2014, INEGI

Por último, otro elemento que se tendió a internalizar durante estos años fue el endeudamiento como mecanismo de financiamiento al fomento estatal, que de igual forma presionó de manera directa sobre el déficit de cuenta corriente. A pesar de las reformas al sistema tributario como por ejemplo la sustitución del impuesto mercantil por el IVA, en los primeros años de la década de los años ochenta los ingresos públicos por impuestos registraron un ligero retroceso como porcentaje del PIB, al pasar de 11% del mismo en 1980 a 10.7% en 1982, principalmente por la reducción del ISR de 4.3% a 3.7% del producto.⁴¹ En contra parte, ante el auge petrolero y dada la mayor disponibilidad al ahorro externo, la deuda pública externa creció en 21% promedio anual entre 1977 y 1982 [Tello; 2014], representado una salida constante y en ascenso del pago del servicio de deuda (Gráfica II.6). Ante la incapacidad de realizar una reforma tributaria que recabara recursos directamente de los intereses, rentas y dividendos de los empresarios, se recurrió al endeudamiento externo, el cual no solo representó un flujo de salida de divisas, también expuso a la economía nacional a una situación de vulnerabilidad ante los shocks externos.

2.6 Concentración del crecimiento de las remuneraciones y mayor participación del trabajo en el VA en perspectiva histórica

2.6.1 La política salarial por sexenio y la persistente polarización en las remuneraciones sectoriales

Como resultado de la política salarial aplicada entre 1970 y 1981 el salario mínimo creció en 0.9% promedio anual y la remuneración media en 2.9% (Cuadro II.6). Considerando por

⁴¹ Datos extraídos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

separado la política salarial de cada sexenio se distinguen dos tendencias distintas para ambas variables: por un lado, durante la administración de Echeverría la política salarial ampliamente favorable para los trabajadores significó un incremento en su capacidad de compra de poco más del 30%; en contraste, como parte de las políticas adoptadas con la firma de la carta de intenciones con el FMI y que se siguieron aplicando durante el auge petrolero, en el sexenio de López Portillo la política de topes salariales implicó la contracción del salario mínimo en -15.7% según su valor de 1976, y en relación a la remuneración media se mantuviera prácticamente estancando. Cabe resaltar que en estos años el crecimiento de la remuneración real media tendió a moverse en el mismo sentido que el mínimo real, aunque con variaciones menos abruptas dado que representa el promedio de los cambios en el pago al factor trabajo de los distintos sectores económicos (Gráfica II.12).

Cuadro II.6, México: Salario mínimo real y remuneración real media (tasas de crecimiento promedio anual)

	1970-1981	1970-1976	1977-1981
Salario mínimo general	0.9	4.6	-2.8
Remuneración media	2.9	4.9	1.9

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 1970 y Series Históricas de México 2014



* Salario mínimo nominal deflactado con el INPC 2002=100. Para los años donde hubieron dos aumentos al salario mínimo se utilizó el promedio de ambos
 ** Remuneración media deflactada con el deflactor implícito del PIB
 Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 1970 y Series Históricas de México 2014

Sin embargo, a mayor nivel de desagregación es posible observar que, dadas las condiciones estructurales de cada sector económico y el impacto directo o indirecto de la política de fomento sobre los mismos, las diferentes velocidades a las que variaron las remuneraciones medias tendieron a incrementar la *heterogeneidad* dentro del propio factor trabajo. Esta mayor polarización explicaría el por qué de los menores niveles de expansión relativa del Consumo Privado entre los grandes agregados macroeconómicos (Cuadro II.2), además del por qué no se conformó un mercado sólido que demandase el aumento de la producción.

En relación al incremento de la *heterogeneidad* de las remuneraciones entre los trabajadores de las distintas actividades se observa que: i) la remuneración media de los trabajadores empleados en las actividades agropecuarias representó una proporción cada vez menor respecto a la media de la economía, y que para 1981 generaron la cuarta parte del total de puestos ocupados; ii) en las actividades industriales los mayores incrementos en las

remuneraciones se registraron en las industrias de menor peso relativo en la ocupación, en cambio, en aquellas de considerable generación de puestos ocupados las remuneraciones medias se contrajeron; iii) la inmensa mayoría de los trabajadores de los servicios vieron reducir su poder adquisitivo y tan solo para un puñado de estos incrementó su capacidad real de compra.

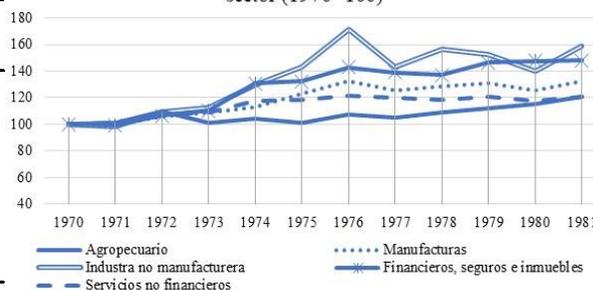
La crisis del campo mexicano aunado a las políticas de fomentos que no resolvieron los problemas estructurales tendieron a mantener las precarias condiciones de los trabajadores de estas actividades. Dentro de las tres grandes actividades económicas las agropecuarias registraron el menor crecimiento de las remuneraciones medias: 1.7% promedio anual (Cuadro II.7 y Gráfica II.13). Si bien, el peso relativo de los ocupados en estas actividades disminuyó entre 1970 y 1981 al pasar de 34.8 a 25.9%, en términos absolutos aumentó de 4.4 millones a 5.1 millones de personas, quienes para el primer año percibían el 27% de la remuneración media de la economía y para el segundo tan solo el 24%. Las condiciones precarias del campo y la baja rentabilidad propiciaron, como ya se mencionó, el incremento de la migración del campo a la ciudad principalmente en zonas marginadas, población que se empleó en actividades de baja productividad y de baja remuneración media. De tal forma, el resultado de las políticas de fomento agropecuario que, a pesar de mejorar en períodos cortos las condiciones de vida de la población del campo (por ejemplo los años en que estuvo en marcha el SAM [Lustig y Pérez; 1982]) o bien incrementar la productividad (principalmente vía fertilizantes a través de la paraestatal FERTIMEX [Calva; 1988]), no revirtieron las circunstancias que llevaron a la crisis del campo mexicano y sí perpetuaron las condiciones precarias de su población, que hasta nuestros días representa un fuerte núcleo de desigualdad.

Cuadro II.7, México: Remuneración real media (tasa de crecimiento promedio anual)

	1970-1981	1970-1976	1977-1981
	Remuneración real media	Remuneración real media	Remuneración real media
Total	2.9	4.9	1.9
Agropecuario	1.7	1.2	3.5
Industria	4.0	8.7	2.5
Industria Manufacturera	2.6	4.8	1.4
Industrias no Manufactureras	4.3	9.4	2.7
Servicios	2.5	4.4	0.8
Servicios Financieros, seguros e inmuebles	3.6	6.1	1.7
Servicios no Financieros	1.7	3.3	0.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cuentas de Producción del Sistema de Cuentas Nacionales 1970

Gráfica II.13, México: Índice de remuneración real media por sector (1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, Base 1970

A pesar de la política salarial diferenciada por sexenio, existió una clara tendencia en el pago a los trabajadores de la Industria: lo mayores incrementos en las remuneraciones se concentraron en los sectores de bajo peso relativo en la ocupación, mientras la mayoría de trabajadores se emplearon en Industrias donde su poder adquisitivo se estancaba o contraía. Las Industrias donde se registraron los mayores crecimientos en las remuneraciones medias fueron la Eléctrica, gas y agua de fuerte presencia sindical, la Química y derivados con propiedad de ET y paraestatal y la Eléctrica y Electrónica, también con fuerte presencia de capital trasnacional. En estas el crecimiento del pago al factor trabajo fue del 7.9, 3.7 y 3.4% promedio anual respectivamente, mientras que para 1981 solo representaban el 0.3, 1.6 y 1.3% de la ocupación total de la economía. Cabe resaltar que en estas Industrias el crecimiento de la productividad fue superior a la media nacional: 7.5, 3.5 y 3.4% en ese mismo orden. Por otro lado, se encuentra la Construcción, Industria de mayor peso relativo y donde las remuneraciones se contrajeron a una tasa de -0.2% cada año y la productividad en -0.4%. Esta industria al igual que los servicios de baja productividad se nutrió de población procedente del campo. La incapacidad de reconvertir la planta productiva, además de la mayor utilización de insumos importados como resultado de la política económica restringió el crecimiento de la productividad a pocos sectores, particularmente en la administración de López Portillo cuando incrementó la FBKF de algunas industrias con fuerte presencia de capital trasnacional [Moreno y Ros; 2010].

Por último, al no corresponder la dinámica de la mayoría de los Servicios al alargamiento del propio proceso de producción [Pinto; 1973a], la relación producto/trabajador en estos sectores se estancó o bien se contrajo, misma tendencia que siguieron las remuneraciones reales medias.

Al interior de los Servicios, tan solo en cuatro de estos la productividad creció por encima de la media nacional entre 1970 y 1981: las Comunicaciones (12%), vinculados con servicios de innovación; los Transportes (2.8%), por las inversiones en caminos, ductos, puertos, etc; los servicios Profesionales (6.6%) relacionados con actividades que requieren de mayor nivel educativo; y el Comercio (3.7%). A pesar de esto, tan solo en las Comunicaciones, con fuerte presencia sindical, y en menor medida el Comercio y los Servicios financieros, las remuneraciones medias crecieron (14.2, 3 y 3.6% respectivamente), mientras que en el resto de servicios el pago al factor trabajo se estancó o bien se contrajo. De este segundo bloque

sobresalen: los Servicios Educativos, sector de mayor crecimiento en la ocupación y donde las remuneraciones se contrajeron en -3.4% promedio anual; Servicios que requieren mayores niveles educativos como los Médicos y los Profesionales, donde el pago al factor trabajo cayó en -0.4 y -0.7% respectivamente; o bien, Otros Servicios que se nutrió de la población que migró desde el campo y que para 1981 representaron el 12.8% del total de la ocupación de la economía, trabajadores quienes solo percibían el 40% de la remuneración media.

Las políticas de fomento no solo no alcanzaron el objetivo de reconvertir la planta industrial, incrementar la productividad ni revertir la crisis del campo, tampoco se logró alargar el proceso de producción a otras actividades con el fin de diseminar el progreso técnico. Esto último propició que la mayoría de los servicios quedaran desvinculados de la dinámica de fomento económico, siendo en su mayoría sectores de baja productividad donde las remuneraciones medias tendieron a estancarse o bien contraerse, y de donde destaca el crecimiento del sector informal urbano (a mediados de los setenta aproximadamente el 38.2% de la población urbana se ocupada en ese ámbito [Samaniego; 2008]) que justamente se nutrió de los trabajadores expulados del campo [Arizpe; 1983].

2.6.2 Resultado de la política de fomento: menor polarización factorial con mayor heterogeneidad entre los trabajadores

Los elevados niveles de participación de los trabajadores en el VA entre 1970 y 1981 fueron el resultado directo de la política de fomento, de expansión de servicios básicos por parte del Estado y en algunos años de la política salarial, factores que afectaron directamente las variables ocupación y remuneraciones medias.

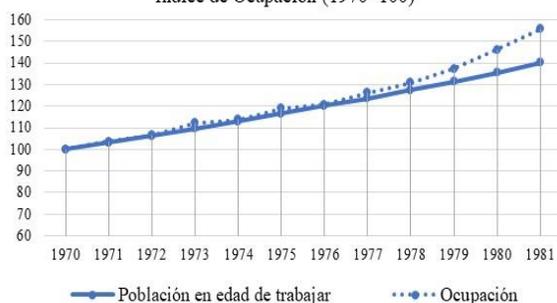
Los ritmos de inversión estatal productiva y corriente, y en cierta medida el menor grado de desarticulación de la estructura económica, posibilitaron que la ocupación se expandiera incluso por encima del crecimiento de la población en edad de trabajar⁴². Esta brecha entre ambas variables se amplió durante la administración de López Portillo (Gráfica II.14), años en los que incrementó la Inversión privada y se redujo la tasa desocupación abierta en áreas urbanas pasando de 7.5% en 1973 a 4.2% en 1981.⁴³ Entre 1970 y 1981 las remuneraciones

⁴² Se considera la población en edad de trabajar aquella comprendida entre los 14 y 65 años.

⁴³ Esta de desocupación urbana únicamente considera a las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey. Estadísticas Históricas de México Tomo I, INEGI.

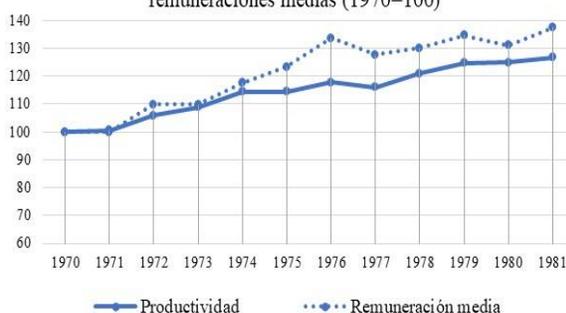
medias se expandieron en 2.9% promedio anual, aunque con un ritmo muy diferenciado de acuerdo al sexenio. Durante la administración de Echeverría la política salarial, en particular la relacionada a los ajustes de emergencia, permitió que las remuneraciones crecieran incluso por encima de la productividad (Gráfica II.15); en cambio, la política de contención salarial recomendada por el FMI en la carta de intenciones de 1976 que se siguió aplicando durante todo el sexenio de López Portillo y que fue uno de los alicientes para el crecimiento de la inversión privada, redujo tal brecha.

Gráfica II.14, México: Índice de la población en edad de trabajar vs Índice de Ocupación (1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del World Bank Database y del SCN Base 1970

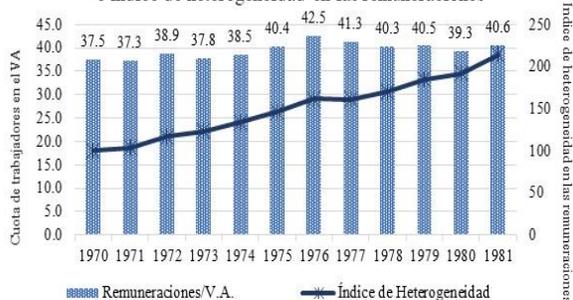
Gráfica II.15, México: Índice de productividad vs índice de remuneraciones medias (1970=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN Base 1970

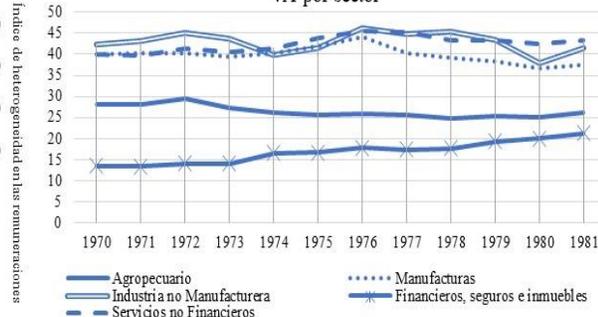
Ahora bien, el desempeño de las variables ocupación y remuneraciones medias se reflejó en las distintas tendencias de la participación de los trabajadores en el VA (Gráfica II.16): i) durante la administración de Echeverría, los mayores ritmos de crecimiento de las remuneraciones medias y una modesta expansión de la ocupación (4.9% y 3.2% promedio anual respectivamente) incrementaron la cuota de trabajadores en el VA del 37.5% a 42.5% entre 1970 y 1976; ii) en cambio, con López Portillo a pesar de que esta cuota se redujera desde su pico más alto por la política de contención salarial que impactó sobre las remuneraciones medias (crecieron en 1.9% cada año), los mayores ritmos de expansión de la ocupación (5.4% promedio anual) sostuvieron la participación de los trabajadores en torno al 40%. En otras palabras, la forma en la cual se continuó con el proceso sustitutivo de importaciones a partir de la política de fomento estatal, la ampliación de los servicios básicos —y su impacto sobre la inversión privada—, el fomento a las exportaciones y la forma en cómo afectó la petrolización de la economía, no lograron combinar el crecimiento sostenido de la demanda de puestos ocupados con el aumento de las remuneraciones reales, lo cual se hubiera podido mantener o incluso incrementar la participación de los mismos en el VA.

Gráfica II.16, México: Participación de las remuneraciones en el VA e índice de heterogeneidad en las remuneraciones



*Desviación estándar respecto a la remuneración media
Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN Base 1970

Gráfica II.17, México: Participación de las remuneraciones en el VA por sector



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, Base 1970

Con relación al punto anterior, el impacto diferenciado de la política económica sobre las distintas actividades y sectores económicos propició que, a pesar de la menor polarización entre factores de la producción, esta mostrara tendencias distintas entre sectores, y aún más importante, se incrementara la *heterogeneidad* dentro del propio factor trabajo (Gráficas II.16 y II.17).⁴⁴

La crisis del campo y la incapacidad de las políticas de fomento de revertir tal situación causó que en la actividad agropecuaria se registraran los menores ritmos de crecimiento relativo de la ocupación y remuneraciones medias, actividad que cabe recordar agrupaba entre el 20 y 25% de la ocupación total; mientras que, dichas políticas al no considerar los niveles de concentración de en la propiedad de la tierra tendieron a beneficiar a los mayores productores. Esto explica por qué en esta actividad la cuota de trabajadores en el VA se redujo desde 1973.

La política de fomento Industrial al no lograr incentivar la inversión privada, reconvertir la planta productiva y generar mayores encadenamientos internos, propició que los ritmos de expansión más dinámicos del VA y de la ocupación se concentraran en las manufacturas de mayor presencia de capital transnacional y menor peso relativo, particularmente en los años de “liberalización” para no “parar” la producción. En este caso, la participación de los trabajadores en su respectivo VA siguió más la tendencia de la política salarial incrementando hasta 1976 para luego reducirse, aunque a diferencia de la cuota global esta fue menor al del inicio del período.

⁴⁴ El índice de heterogeneidad se calculó a partir de la desviación estándar de las remuneraciones medias.

Al igual que en las Manufacturas, en las Industrias no manufactureras la participación de los trabajadores en su respectivo VA fue menor al de 1976, incluso al de 1970. En este caso, durante la administración de Echeverría dicha cuota aumentó por el crecimiento en las remuneraciones de la industria de Petróleo crudo y gas natural y Electricidad, gas y agua, de empresas propiedad del Estado y de mayor presencia sindical, además del sustantivo incremento en la Construcción por la mayor obra pública, aunque en esta las remuneraciones medias se estancaron. Con López Portillo la participación de los trabajadores en el VA de estas industrias se redujo: en Petróleo crudo y gas natural por la contracción en las remuneraciones no obstante del crecimiento de la producción, exportación y de los precios del crudo; en la Electricidad, gas y agua a pesar de seguir siendo una industria altamente dinámica la política de contención salarial restringió el crecimiento de las remuneraciones, y en la Construcción las remuneraciones medias reales también cayeron, aunque a diferencia de las otras industrias en esta la cuota de trabajadores fue superior a la de 1970 por la mayor movilización de fuerza de trabajo.

Por último, tanto en los Servicios financieros como no financieros la cuota de trabajadores fue superior a la de 1970, y solo en estos últimos ligeramente inferior respecto a su nivel de 1976. En los Servicios financieros, seguros e inmuebles el aumento en la participación de los trabajadores en el VA se debió principalmente al crecimiento en la ocupación, particularmente durante el gobierno de López Portillo con el surgimiento de la banca múltiple y reestructuración del sistema bancario⁴⁵ [Tello; 2004]. Para los Servicios no financieros, a excepción de las Comunicaciones, en el resto de ellas las remuneraciones medias se contrajeron, no obstante, el sustantivo incremento en el nivel de ocupación propició que la participación de los trabajadores en su respectivo VA aumentara durante este período.

Así, la incapacidad de la política económica de reconvertir la planta industrial, generar mayores encadenamientos productivos y disminuir la *heterogeneidad estructural* propició que los mayores niveles de participación del trabajo en el VA se mantuvieran, primero, por la política salarial benéfica a pocos sectores, y después por ritmos de crecimiento en la ocupación derivados de una *acumulación* de capital sostenida por factores exógenos. Esta repartición del ingreso entre factores no era coherente con la estructura productiva y objetivo

⁴⁵ En 1974 se reforma la legislación bancaria para “hacer posible la banca múltiple”; en 1976 se publican las reglas para la operación de las mismas y en 1978 se autoriza su surgimiento [Tello; 2004].

de incrementar ganancias por parte de los empresarios privados, quienes no acompañaron a la inversión pública.

3. El período de transición hacia una nueva estrategia de crecimiento: efectos de las políticas de ajuste, cambio estructural y la caída de las remuneraciones en el VA, 1982-1994

El presente capítulo que comprende el período de 1982-1994 tiene el doble objetivo de, primero, analizar el impacto en el corto y largo plazo de la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste estructural acordadas con el FMI a partir de la carta de intenciones de 1982 sobre el origen, montos y destino de la Inversión y las transformaciones en la estructura económica; y segundo, el impacto de tales políticas en el corto y largo plazo sobre la ocupación y remuneraciones medias que explican la caída en la participación del trabajo en el ingreso nacional durante estos años de transición, y de cómo este bajo nivel es un elemento estructural de la nueva *estrategia decrecimiento*.

En el primero apartado se analizan las políticas de estabilización y ajuste estructural aplicadas durante este período de *transición* entre el antiguo modelo sustitutivo de importaciones y la actual *estrategia de crecimiento*. El objetivo de dividir en dos categorías tales políticas permite diferenciar sus efectos en el corto y largo plazo sobre la participación del Estado en la economía, la Inversión, las modificaciones sobre la estructura económica y la tendencia en las variables ocupación y remuneraciones medias que se analizan en este capítulo.

El segundo apartado se divide a su vez en dos. Primero, se estudia cómo estas políticas afectaron de manera directa la Inversión, poniendo especial énfasis en dos aspectos: i) la contracción y composición de la Inversión pública total; y ii) la mayor concentración de las inversiones en pocos sectores lideradas por las empresas transnacionales y con una mayor utilización de insumos y bienes de capital importados. Con base en esto, en la segunda parte de este apartado se analizan los efectos del origen, monto y destino de tales inversiones en la estructura económica, la productividad y de la ocupación.

La tercera sección corresponde al análisis del desequilibrio económico externo y de la tendencia del saldo comercial manufacturero con la aplicación de las políticas encaminadas a reorientar el *mercado objetivo* hacia el exterior vía producción manufacturera maquiladora de bajo VA nacional. En la cuarta sección se estudia, primero, cómo las políticas de contracción de la demanda interna, de modernización y el uso de los salarios como ancla de la inflación contrajeron las remuneraciones medias de los trabajadores; y segundo, teniendo analizadas las tendencias a corto y largo plazo de las variables ocupación y remuneraciones

medias se afirma que la *estrategia de crecimiento* implementada en estos años de *transición* son incompatibles con un esquema distributivo sesgado hacia los trabajadores. La quinta y última sección corresponde a la caracterización del *modelo de crecimiento* que emergió de estos años de transición al cual se nombró como *Modelo manufacturero-maquilador de bajo valor agregado nacional*.

3.1 Políticas de estabilización fondomonetaristas y de ajuste estructural: la transición hacia una nueva estrategia de crecimiento

Hacia 1981 las condiciones favorables que representó el incremento en los precios del crudo, las bajas tasas de interés internacional y el flujo de ahorros externos al país comenzaron a revertirse haciendo insostenible los ritmos de acumulación de capital y del financiamiento de los desequilibrios económicos internos y externos. El principal desequilibrio interno se ubicó en las finanzas públicas con un ascendente déficit fiscal que en los años setenta sostuvo los ritmos de acumulación del VA, pero que, al no generar un crecimiento sostenido y equilibrado e incrementar la productividad incentivó "una dinámica altamente desequilibrada, con bajo efecto multiplicador interno, altos coeficientes de importación y bajos coeficientes de exportación" [Huerta; 1992]. El principal desequilibrio externo fue el saldo negativo en la cuenta corriente por el aumento del déficit manufacturero y de los montos e intereses de la deuda externa. La profundización en los desequilibrios configuró un panorama de alta inflación: en 1982 se dieron una serie de devaluaciones que incrementaron el precio del dólar en más del 120% aumentando los precios de los bienes importados, los costos de producción y el encarecimiento la deuda. Por último, las condiciones adversas y la declaración de moratoria en agosto de 1982 alentaron la masiva salida de capitales, lo que se buscó frenar con la nacionalización de la banca.

Ante tal panorama, el gobierno mexicano puso en marcha el programa de ajuste ortodoxo pactado con el FMI en 1982 dando inicio al proceso de desmantelamiento del aparato Estatal para el fomento directo al crecimiento,⁴⁶ y ya con las reformas estructurales de mediados de la década el cambio en la *estrategia de crecimiento*.

⁴⁶ Tendencia registrada desde finales de la década de los setenta con el ascenso de los gobiernos de Thatcher y Reagan en 1979 y 1981. Como parte del discurso, en el plano puramente económico el Estado al ser el monopolista de la producción de dinero era el responsable del incremento de los precios; mientras que, en el plano más político, Escalante [2019] menciona que el discurso contra del Estado benefactor no fueron difíciles de difundir, ya que movimientos (en su mayoría juveniles) de "oposición, rebeldes y enemigos del orden

El primer conjunto de políticas denominadas por Lichtensztein [1980] “políticas de estabilización de corto plazo” se presentaron en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) a finales de 1982, y ya como estrategia de política en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988. En el discurso el PIRE y el PND plantearon como objetivos abatir la inflación y avanzar con el proceso de reformas estructurales que el país “necesitaba”. El discurso oficial declaró que el proceso inflacionario fue inducido por la demanda excesiva impulsada por los crecientes déficits públicos. Esta concepción fundamentada en el monetarismo de Friedman [1983] postula que al ser Estado el monopolista de la producción de dinero determina su cantidad, y es el único responsable de los aumentos súbitos en la oferta monetaria y por tanto en la distorsión de los precios relativos. En el PIRE se hace énfasis en "el fortalecimiento de las finanzas públicas y del ahorro interno con el fin de corregir el desequilibrio externo y abatir la inflación"⁴⁷, mientras que en el PND se propuso combatir el incremento sostenido y generalizado de los precios por medio de un plan integral donde "se plantea acciones para adecuar el ritmo de expansión de la demanda a la capacidad de respuesta del aparato productivo"⁴⁸. No obstante, el objetivo central de estas políticas fue iniciar con el proceso de reducción del fomento directo del Estado a la economía y abrir espacios de inversión al capital privado.

Estas políticas fueron:

- i. Política monetaria y crediticia restrictiva. Con base en fundamentos de corte monetaristas se implementó una política monetaria y crediticia restrictiva con el fin de frenar la expansión de la demanda interna y disminuir presiones sobre el nivel general de precios. Así, parte del crédito puesto a disposición por la Banca comercial ya nacionalizada se utilizó para financiar el déficit público, restringiendo la disponibilidad crediticia al sector privado y coadyuvando a la caída de la Inversión y Consumo; además, se continuó con la política de incremento de tasa de interés iniciada desde los años setenta con el fin de promover el ahorro interno.

establecido” enfrentaban a la burocracia y las clases política contra “el individuo”, “cuya vida está permanentemente acotada, regulada y vigilada” por dicha autoridad.

⁴⁷ Véase el documento de "Carta de intención con el FMI" publicado en la revista *Comercio exterior*.

⁴⁸ Véase Plan Nacional de Desarrollo 1983-1987 Capítulo 5 apartado 5.2.1.

- ii. Devaluación cambiaria. El objetivo de esta política fue doble: a) promover las exportaciones vía menores precios relativos en el mercado internacional; y b) reducir la demanda interna de bienes importados.
- iii. Aumento de ingresos fiscales. Esta política dirigió ingresos de la población hacia el Sector público, y de este al capital financiero internacional para hacer frente al pago de la deuda y de contribuir a la contracción de la demanda interna al disminuir el ingreso disponible de los trabajadores. Como parte de estas políticas se incrementó la tasa de gravamen del IVA del 10 % al 15%, hubo un alza en el precio de los bienes y servicios que brinda el sector público, así como por el aumento de las aportaciones de PEMEX; empero, los ingresos tributarios tendieron a disminuir⁴⁹ a pesar del aumento en la tasa de gravamen como consecuencia de la contracción en la demanda interna.
- iv. Reducción del gasto público. Con el trasfondo de disminuir la participación del Estado en la economía y abrir espacios al capital privado se redujo el gasto en Inversión productiva que genera empleos directos y efectos multiplicadores positivo sobre resto de la actividad económica; y su gasto corriente, que provee servicios básicos a la población, incrementa el empleo y forma parte del salario indirecto de los trabajadores.
- v. Contracción del Consumo Privado. La política salarial de ajuste con base en la inflación esperada (siempre menor a la observada) redujo las presiones sobre la demanda al contraer el poder adquisitivo de los trabajadores. Como se verá más adelante esta política salarial coadyuvó, junto a la política devaluatoria, al crecimiento de las exportaciones toda vez que redujo costos laborales unitarios.

En términos macro, el resultado inmediato de la aplicación de las políticas de estabilización fue: i) contracción del VA en -2.8% en 1983 y del -36% de la FBKF pública ii) la reducción de la tasa de inflación al 80.8% a finales de 1983 y 59.2% en diciembre de 1984 (Gráfica III.1); iii) el superávit del 4% del PIB en Cuenta corriente; y iv) la reducción del déficit

⁴⁹ Para 1980 los Ingresos tributarios del Gobierno Federal representaron 10.9% del PIB, mismos que se redujeron a 9.9% en 1982 [Tello; 2014].

financiero del sector público del -17 al -7.3% del PIB y el superávit de balance del mismo en 4% del PIB.



A partir de 1984 se avanzó con las políticas de cambio estructural de menor Estado y mayor mercado con: i) el inicio de la apertura comercial; y ii) el ajuste fiscal que estuvo encaminado a la disminución directa de la participación del Estado en la economía.

- i) El proceso de apertura comercial inició en 1984 con la eliminación de permisos a la importación y en algunos casos su sustitución por cuotas arancelarias, abriendo paso a la mayor *globalización* de la producción y del inicio de la reconversión industrial en algunas manufacturas, proceso que se aceleraría una vez estabilizada la economía en 1989. Tomando como punto de referencia el total de permisos para la importación existentes en 1983, en 1985 tan solo se contaba con el 35.1% y el 27.8 en 1986 [Aspe; 1993]. La importancia de esta política radica en: a) la mayor facilidad de los sectores de mayor grado de transnacionalización y dinamismo en reconvertir su estructura productiva además de ampliar la planta maquiladora; y b) incrementó la utilización de insumos importados, rompiendo encadenamientos productivos internos, desarticulando el crecimiento de los sectores exportadores del resto de la actividad económica y profundizando la *heterogeneidad estructural*.
- ii) En lo referente a los montos y composición de Gasto e Inversión pública, en estos años se dio un nuevo ajuste fiscal que avanzó con el proceso de desincorporación de empresas “no estratégicas” y que marcó la pauta de lo que será el nuevo papel del Estado en la economía. Con las recomendaciones pactadas en la Carta de intenciones

de 1986 se avanzó con las reformas estructurales de adelgazamiento del Estado a través de la cancelación en un "gran número de subsidios injustificables en términos de equidad o eficiencia", como el CONASUPO, o mediante "la puesta en práctica de lineamientos para determinar la creación, adquisición, fusión, liquidación o venta de empresas públicas" que pasaron de 1,155 en 1982 (entre fideicomisos, servicios y 452 empresas industriales [Morales; 2015]) a 667 a mediados de julio de 1986. El ajuste fiscal de 1985 estuvo más orientado a la reordenación y cambio estructural de las finanzas públicas con el objetivo de dejar quebrar empresas para posteriormente privatizarlas, limitando así los mecanismos del Estado para incidir de manera directa sobre la producción y el crecimiento del empleo.

A mediados de 1985 la inflación repuntó con mayor intensidad (Gráfica III.1) como consecuencia de las propias políticas de ajuste ortodoxo que agudizaron los desequilibrios económicos. De entre estas políticas se destacan por sus efectos en la distorsión en los precios relativos: i) la utilización de "mecanismos no inflacionarios" del financiamiento del déficit público⁵⁰ [Dávila; 1988]; y ii) la política devaluatoria para generar superávit en Cuenta Corriente.

A finales de 1987 se puso en marcha una nueva estrategia de política basada en la concertación entre los agentes económicos: el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) entre los representantes del gobierno, los empresarios, trabajadores y campesinos. A decir de Pedro Aspe [1993] uno de sus principales ideólogos, fue necesario implementar un plan "no ortodoxo" que combinara "principios de la demanda agregada neoclásica" que desaparecieran las "causas monetarias y fiscales de la inflación", donde se siguió señalando que el origen de la misma fue el excesivo gasto público y su método de financiamiento; además de "un estudio más a fondo del efecto de la estructura del mercado sobre la forma en que las fluctuaciones

⁵⁰ Los mecanismos "no inflacionarios" del financiamiento del déficit público como la captación de recursos del sistema bancario, emisión de valores públicos y la elevación en el encaje legal provocaron aumentos en la tasa de interés y mala distribución de los recursos disponibles para la inversión productiva. El encaje legal se elevó en torno al 90% [Tello; 2006] mientras que el sector público captó alrededor del 70% del financiamiento otorgado por el sistema bancario y en algunos años este fue del 80%⁵⁰. Dávila [1988] señala que el método "no inflacionario" de financiamiento del déficit público convirtió a la Banca Comercial en "agencia de contratación de deuda pública interna" restringiendo "los circuitos de financiamiento a la inversión productiva". Adicionalmente, se emitieron títulos de deuda pública colocados por el sistema bancario en la bolsa de valores, generando una actividad especulativa que modificó la trayectoria las posibles inversiones productivas.

en las variables nominales se dividen entre precios y cantidades de equilibrio". Con este objetivo se buscó controlar los "precios líderes" de la economía tales como el tipo de cambio, los precios al productor, precios y tarifas del sector público y el salario de los trabajadores, esto en vez de establecer un "control general de los precios"⁵¹.

Dados los resultados favorables del PSE (Gráfica III.1), el 12 de diciembre de 1988 se firmó un nuevo pacto denominado "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE)"⁵². Este tuvo el objetivo de "reiniciar el crecimiento sin inflación y con equidad" a partir "del considerable saneamiento financiero y estructural" del gasto de público, donde fue imperativa la renegociación de la deuda externa para frenar la transferencia de recursos al exterior; además, se planteó continuar con la política de ajuste gradual y concertado de los precios claves de la economía, principalmente las variaciones del tipo de cambio y de los salarios mínimos. El PECE –vigente de diciembre de 1988 a diciembre de 1994– estuvo acompañado de la profundización en las reformas estructurales que fueran congruentes con los objetivos de crecimiento y estabilidad de precios plasmados en el PND de 1989-1994.

En el PND de 1989-1994 se plantea la inminente "modernización" de la economía mexicana con el objetivo de alcanzar el crecimiento sostenido con estabilidad de precios. Entre las reformas que plantea dicha "modernización" económica y que pretendieron ajustar los desequilibrios económicos estructurales al tiempo que se transitaba hacia un nuevo *modelo de desarrollo* se destacan:

- i) El papel del Estado. En el PND se reconoce "que el desarrollo en el mundo moderno no puede ser resultado sólo de la acción del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares.", esto se traduce en la mayor participación de estos últimos en el fomento económico y como contrapartida el Estado deja de ser el principal promotor del crecimiento. Lo anterior implicó una reducción y utilización del gasto público sólo en aquellos "sectores estratégicos" (para lo cual fue necesaria la liquidación, transferencia, fusión o venta de las empresas consideradas como "no

⁵¹ Véase Presidencia de la República [1989] "Criterios Generales de Política Económica para 1989" en *El mercado de valores*, No. 1 Vol. XLIX, enero.

⁵² Véase Presidencia de la República [1989] "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico" en *El mercado de valores*, No. 1 Vol. XLIX, enero.

estratégicas") y de desarrollo social, evitando así el gasto público excesivo, fuente primaria de la inflación para el discurso oficial.

- ii) Apertura comercial y financiera. La profundización de la apertura comercial tuvo el propósito de "promover la competencia externa" para ajustar los precios internos a los internacionales evitando prácticas "monopólicas y oligopólicas creadas mediante el proteccionismo". El objetivo de la política exterior fue impulsar las exportaciones no petroleras aprovechando los insumos baratos del exterior y la ubicación geográfica⁵³ del país. La liberalización financiera tuvo el objetivo de atraer capitales con el fin de alcanzar la renovación de la planta industrial, ajustar el desequilibrio en Balanza de Pagos y mantener un tipo de cambio que permita la importación de insumos a precios externos y se reduzca la inflación interna. Esto fue posible gracias a la reforma financiera de 1988 que entre otras disposiciones incluyó: la privatización de la banca; el impulso a la autonomía del Banxico (y el fin del financiamiento directo al crecimiento); la sustitución de antiguos controles a la banca comercial como topes máximos a las tasas de interés y el encaje legal; reducción de la actividad en la Banca de Desarrollo;⁵⁴ apertura al capital financiero, etc. [Tello; 2004]. Cabe destacar que estas políticas no hubieran sido posible sin la renegociación exitosa de la deuda externa con el Plan Brady de 1989.
- iii) La política monetaria, financiera y crediticia. En este caso existió un objetivo doble:
 - a) por un lado, si bien se reconoce que la política monetaria restrictiva de tasa de interés superior a la tasa internacional "aumenta los requerimientos financieros del sector público, propicia un empeoramiento en la distribución del ingreso⁵⁵ y encarecimiento del crédito" era más importante "el mantenimiento de tasas reales atractivas para el ahorrador (Inversión Extranjera), congruentes con los rendimientos ofrecidos en el exterior, como con las expectativas inflacionarias y de ajuste en el

⁵³ Al respecto se hace especial énfasis en aprovechar la larga frontera que se tiene con los Estados Unidos, se menciona en el apartado 5.3.5 Comercio exterior del PND 1989-1994 que uno de los propósitos de la política comercial debe de ser "aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora".

⁵⁴ Tello [2004] señala que uno de los principales efectos negativos de la reforma financiera fue la modificación en la normatividad de fondeo de la Banca de Desarrollo, pasando a convertirla en una banca de segundo piso.

⁵⁵ En este sentido Mantey [1994] explica que en una economía abierta, un incremento en la tasa de interés como costo financiero de empresas no puede ser compensado con el aumento de sus precios por la competencia de productos externos, esto al menos que la demanda de su producto sea muy inelástica. La opción que tienen las empresas ante este panorama es la reducción en los costos salariales.

tipo de cambio" [Tello; 2004]; y b) se buscó eliminar el financiamiento “inflacionario” al sector público a través del uso de crédito directo de Banco de México y se apoyó más la colocación de valores gubernamentales en los mercados⁵⁶, para lo cual se necesitaba una tasa de interés atractiva en términos relativos.

Adicionalmente, como parte del proceso de “modernización” de la economía y de la internacionalización del mercado de trabajo [Palley; 2015], durante la administración de Salinas se institucionalizó la “nueva política salarial” que ha incrementado la polarización dentro del factor trabajo. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid, pero principalmente a partir en la presidencia de Salinas se implementó una nueva política salarial que, además de fijar el incremento de los mismos a la inflación esperada —siempre menor a la observada—, vinculó el crecimiento de la productividad a los salarios, lo cual se logró estableciendo cuotas básicas y estímulos por productividad, comisiones por ventas y otras formas de pago que condujeron a la flexibilización de los salarios, anulando los Contratos Colectivos de Trabajo y estableciendo nuevas formas de contratación donde el pago a los trabajadores se basara en la productividad, intensidad y calificación de los mismos [Solís y Ortega; 2015]. Estos salarios son la base del crecimiento de las remuneraciones en los distintos sectores económicos, y como se ve más adelante, al concentrarse las inversiones y por tanto la productividad en pocos sectores de igual forma lo hacen los incrementos en el pago al factor trabajo.

El objetivo de estas políticas fue erradicar el componente inercial de la inflación y ajustar los desequilibrios estructurales a través de la puesta en marcha del nuevo *modelo de desarrollo* orientado al exterior. Si bien con la aplicación de estas políticas se alcanzó el objetivo de reducir la inflación, también se generó un profundo déficit en cuenta corriente debido a los mayores niveles de utilización de insumos importados para la exportación que fueron financiados con la entrada de capitales. En el plano interno, estas políticas incrementaron la *heterogeneidad estructural* al desvincular aún más el crecimiento de los sectores manufactureros del resto de la actividad económica, puesto que no sólo se concentraron las inversiones en pocos sectores, además al utilizar una mayor cantidad de

⁵⁶ Según datos de las Estadísticas Históricas de México del INEGI, el crédito del Banco de México al gobierno federal se eliminó a partir de 1991.

insumos importados se rompen encadenamientos productivos internos limitando los efectos multiplicadores positivos de las exportaciones. Estos efectos se analizan a continuación.

Cuadro III.1, México: Resumen de políticas 1982-1994

Miguel de la Madrid Hurtado	Carlos Salinas de Gortari
Política monetaria y crediticia restrictiva; el crédito a disposición de la banca nacionalizada se usó para financiar el déficit público; aumento de tasas de interés	Cambio del papel del Estado en la economía; se limita su participación a "empresas estratégicas" y gasto social
Devaluación cambiaria con el doble objetivo: i) promover exportaciones; ii) reducir importaciones	Profundización en la apertura comercial; implementación de políticas de fomento a la exportación y liberalización progresiva de las importaciones
Aumento de ingresos fiscales vía: i) elevación de la tasa impositiva; y ii) reducción del gasto público principalmente en inversión productiva	Liberalización financiera; i) privatización de la banca; ii) autonomía del Banco Central; iii) sustitución de topes a las tasas de interés y del encaje legal
Contracción del Consumo Privado; ajuste de salarios a la inflación esperada	Política monetaria, financiera y crediticia; tasas de interés internas "congruentes" con los rendimientos del exterior; eliminación del crédito directo del Banxico al sector público
Inicio de la apertura comercial; eliminación de permisos a la importación y en algunos casos sustitución por cuotas arancelarias	
Ajuste fiscal encaminado a reducir la participación del Estado en la economía; i) liquidación, fusión, venta de empresas "no estratégicas"; ii) "cancelación de subsidios injustificables en términos de equidad y eficiencia".	Política salarial: "nueva cultura laboral"

Políticas de estabilización de corto plazo

Políticas de ajuste estructural

3.2 El proceso de transformaciones económicas

3.2.1 El cambio en la rectoría al crecimiento y la concentración de las inversiones en los sectores exportadores

Los efectos en el corto y largo plazo de las políticas de estabilización y ajuste estructural fueron: i) en el corto plazo el crecimiento cero, principalmente por la contracción en la Inversión; ii) el cambio en la rectoría de la promoción al crecimiento. El objetivo inmediato de las políticas de estabilización fue restringir la demanda interna con el fin de generar ahorro forzoso y hacer frente al pago de la deuda externa, destacando la reducción de la inversión pública. Al ser la FBKF pública el motor de crecimiento durante los últimos años, la reducción en la misma generó efectos multiplicadores negativos sobre el resto de la actividad económica (Cuadro III.2). En tanto, las políticas de ajuste estructural tuvieron el propósito de modificar el papel del Estado en la economía y ceder la rectoría de la misma al capital privado (Gráfica III.2), principalmente transnacional; estas empresas se beneficiaron de la profundización en la liberalización comercial y la liberalización financiera para incrementar sus niveles de inversión en capital fijo con el fin de vincularse a las redes de producción mundial y reorientar su producción hacia el exterior. Por otro lado, estas Inversiones al concentrarse en un número reducido de sectores no logran equiparar el impulso que llegó a

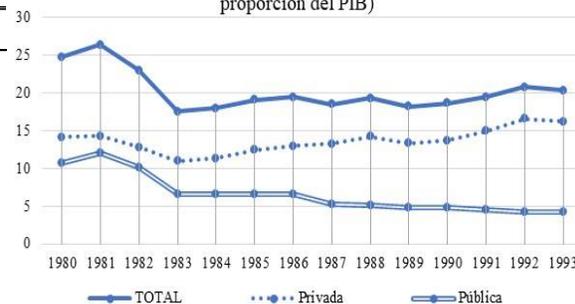
tener la FBKF y su relevancia dentro del producto total. El resultado global de la aplicación de dichas políticas fue que entre 1982 y 1993 se registró un estancamiento relativo de la FBKF además de la concentración del mismo en los sectores exportadores, afectando la generación de puestos ocupados.

Cuadro III.2, México: Indicadores macroeconómicos varios (tasas de crecimiento promedio anual)

	1982-1993	1982-1988	1989-1993
Valor Agregado	1.3	0.1	2.8
Consumo Privado	2.0	0.0	4.3
Consumo de Gobierno	1.8	1.6	2.1
FBKF	0.8	-4.3	7.4
Privada	4.2	-0.1	10.2
Construcción	3.4	0.2	7.5
Maquinaria y Equipo	4.9	-0.5	12.9
Pública	-6.2	-11.4	-0.4
Construcción	-5.4	-9.8	0.8
Maquinaria y Equipo	-9.1	-17.6	-5.1
Exportaciones FOB	4.6	5.7	3.2
Importaciones CIF	8.0	2.4	15.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Oferta y Utilización, INEGI Base 1980

Gráfica III.2, México: FBKF por origen de comprador (como proporción del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, INEGI Base 1980

En lo referente a la Inversión pública total, el proceso de reformas reorientó el papel del Estado de promotor al crecimiento y generador directo de puestos ocupados a un agente regulador y asistencialista.

Esto se hizo, primero, con la contracción de la inversión y gasto público en actividades productivas y, posteriormente, con la privatización, venta y extinción de empresas paraestatales. Dentro del gasto corriente de gobierno, las actividades de mayor contracción en el destino de recursos fueron las agropecuarias y manufactureras que se redujeron en -3.8 y -4% promedio anual entre 1982 y 1993, y donde cabe recordar la primera de estas era altamente dependiente a los apoyos directos del Estado. A esto se sumó el crecimiento prácticamente nulo en los servicios financieros (0.7% cada año) que para estos años correspondieron en gran medida a los recursos colocados en la Banca de Desarrollo. Las empresas paraestatales formaban parte de la estructura y herramientas directas que tenía el Estado para la promoción al crecimiento, generar efectos multiplicadores y brindar empleo a la población. Dentro de este grupo se destacan las empresas fabriles que otrora fungieron como motores de crecimiento, por ejemplo, FERTIMEX que por años contribuyó al incremento de la productividad del campo mexicano, o bien DINA, perteneciente a la Industria de Equipo de Transporte, de las de mayor generación del VA y las remuneraciones durante el Desarrollo Estabilizador y Desarrollo Compartido, entre muchas otras empresas.

El proceso de desinversión productiva redujo la FBKF pública del 12.1% del PIB en 1982 a 4.2% en 1993.

El cambio en la modalidad de participación del Estado se observó no sólo en la reducción de los recursos destinados al fomento, también en la reestructuración y concentración de su inversión total en determinados rubros (Cuadro III.3). De estos destacan dos en particular: el fomento industrial total y el Beneficio social. Desagregando el fomento Industrial en energético y no energético, la reducción del gasto público productivo y la posterior venta de empresas paraestatales explican por qué el primero de estos pasó de representar 8.1% de la inversión federal total realizada en 1985 a 0.3% en 1993; mientras tanto, la inversión en energéticos ha mantenido su importancia relativa dentro de la Inversión federal debido a que, desde la década pasada, sus divisas han representado una fuente importante de financiamiento fiscal. Por su parte, bajo la premisa de que existe una dicotomía entre la participación activa del Estado en la economía como “propietario” y de un Estado “más justo” [Tello; 2014], durante la administración de Salinas la reducción de la inversión productiva pública se acompañó del aumento en los apoyos los programas de asistencia social, en particular el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) que se erigió como el estandarte del combate a la pobreza durante dicha administración. El gasto en Beneficio social pasó del 25.6% de la inversión federal realizada en 1985 al 43.2% en 1993.

Cuadro III.3, México: Composición de la Inversión federal realizada (como porcentaje del total)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Fomento agropecuario	11.2	9.5	8.3	6.1	7.9	7.8	8.0	7.2	6.0
Fomento Industrial	8.1	6.6	7.9	7.9	4.9	3.5	2.6	0.9	0.3
Energéticos	33.4	32.1	33.5	36.7	34.9	33.1	37.6	34.7	31.4
Comunicaciones y transportes	16.9	18.7	18.1	18.3	18.7	18.4	10.9	9.5	12.0
Beneficio social	25.6	29.6	27.6	27.1	28.2	31.8	34.7	40.7	43.2
Administración y defensa	3.3	2.0	2.7	2.5	3.9	3.6	4.5	6.2	6.0
Otros*	1.6	1.6	2.0	1.5	1.4	1.7	1.7	0.7	1.0

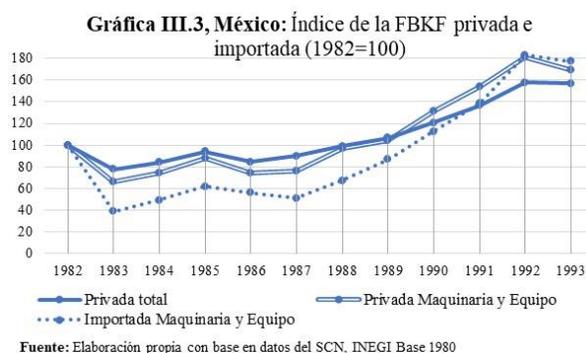
*Comercio, abasto y turismo

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Series Históricas de México 2014 (INEGI)

De tal suerte, el proceso de reformas de estabilización y ajuste estructural no solo eliminó el papel del Estado como agente rector del crecimiento económicos, sino también de aquel que generaba puestos ocupados ya sea de manera directa a través de su Inversión productiva y corriente, o de forma indirecta a partir del efecto multiplicador de su gasto. En vez de esto, el Estado pasó a ser un agente asistencialista que no garantiza que la población que percibe los diferentes apoyos gubernamentales encuentre ulteriormente cabida en el mercado laboral.

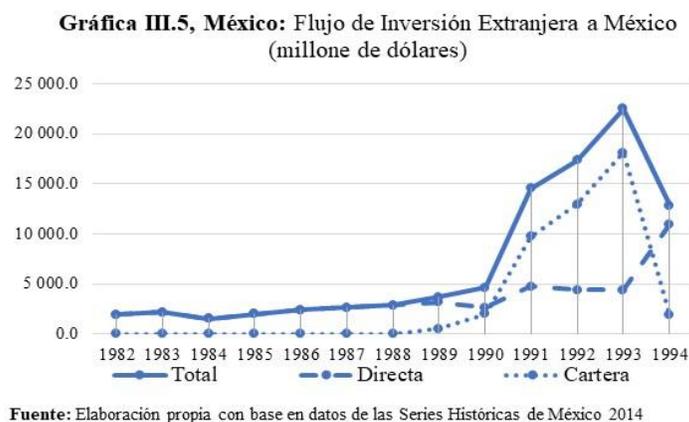
En lo que respecta a la FBKF privada, existe una clara diferencia entre los efectos de corto y largo plazo de las políticas de estabilización y ajuste estructural sobre su monto y características, aunque como tendencia general de este período su desempeño se asimiló a la capacidad de importar maquinaria y equipo con el fin de reconvertir la planta productiva e integrarla a las redes mundiales de producción, y, como se verá más adelante, su menor capacidad de generar puesto ocupados.

En el corto plazo los efectos de la política de contracción de la demanda interna y sobre todo las devaluaciones intermitentes marcaron la pauta de desempeño de la FBKF privada. Si bien desde finales de los años setenta las políticas que permitieron la apreciación real del tipo de cambio posibilitaron que algunas industrias —principalmente las de mayor grado de transnacionalización— incrementaran sus inversiones en capital fijo con miras a proveer el mercado externo [Moreno y Ros; 2010], la planta productiva continuaba mayormente encaminada a abastecer el mercado interno; de tal forma, la contracción de la demanda pública y el menor crecimiento del Consumo Privado por el incremento en la inflación y la contracción en la ocupación tuvieron efectos perniciosos sobre los niveles de inversión. Asimismo, la característica estructural de dependencia externa hacia los bienes de capital, la “industrialización trunca”, propició que en los años de subvaluación cambiara (Gráficas III.3 y III.4) y por tanto encarecimiento de las importaciones se contrajera las compras externas de Maquinaria y Equipo.



En el largo plazo, las políticas de liberalización cambiaria y financiera que permitieron la reorientación del *mercado objetivo* marcaron la pauta de los montos y destinos de la Inversión privada, la cual siguió mostrando la misma tendencia que la FBKF de origen importado.

Con el inicio de la apertura comercial, la relajación de las políticas de contracción de la demanda interna y menor subvaluación del tipo de cambio en 1984 y 1985, la inversión fija privada mostró tasas de crecimiento positivos, en particular el componente de maquinaria y equipo total e importado (Gráficas anteriores). A pesar de esto, no fue sino hasta la estabilización de la economía con las políticas del Pacto, la renegociación exitosa de la deuda con el Plan Brady y la profundización de liberalización comercial e inicio de la financiera que se aceleró el proceso de reconversión de la planta productiva con la afluencia de Inversión Extranjera (Gráfica III.5). De esta, la parte correspondiente a IED se destinó a la construcción y equipamiento de nuevas plantas maquiladoras [Morales; 2000] que pasaron de ser 1,594 en 1990 a 2,143 en 1993. Estas nuevas plantas maquiladores forman parte de una red global de producción que corresponden a los componentes de menor VA nacional [Morales; 2005].



Los mayores niveles de Inversión a partir de la profundización de las políticas de ajuste estructural estuvieron liderados por las empresas transnacionales con mayor utilización de capital importado y dirigido a la industria maquiladora de menor VA y arrastre al resto de la economía. Este mecanismo de funcionamiento rompe encadenamientos productivos internos, desvincula el crecimiento de los sectores exportadores del resto de la actividad económica e incrementa la *heterogeneidad estructural*.

3.2.2 Desarticulación productiva y proceso de reestructuración manufacturera

El balance final del proceso de reformas implementadas en este periodo fue el estancamiento relativo del conjunto de la actividad económica (Cuadro III.4) lo cual se debió a que, una vez

superados los años de contracción de la demanda, las políticas implementadas tendieron a concentrar las inversiones en pocos sectores con cada vez menor efecto multiplicador.

Cuadro III.4, México: Resumen de variables (tasa de crecimiento promedio anual)

	1982-1993			1982-1988			1989-1993		
	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación
Total	1.3	0.6	0.7	0.1	-0.3	0.4	2.8	1.8	1.0
Agropecuario	0.6	0.2	0.4	0.4	-1.2	1.6	1.7	2.3	-0.5
Industria	1.2	-0.1	0.7	-0.6	-1.1	-1.0	3.2	2.7	1.9
Industria Manufacturera	1.8	5.0	-0.7	-0.1	0.4	-0.5	3.2	5.0	-1.7
Industrias no Manufactureras	0.2	-0.8	1.8	-1.5	-1.5	-1.6	3.3	2.0	5.2
Servicios	1.4	1.2	1.4	0.6	0.5	0.5	2.3	1.9	1.4
Servicios Financieros, seguros e inmuebles	3.5	2.4	3.5	3.4	1.2	2.3	3.5	2.4	1.1
Servicios no Financieros	0.9	0.3	0.9	0.0	-0.4	0.4	2.0	1.1	1.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cuentas de Producción del Sistema de Cuentas Nacionales 1980

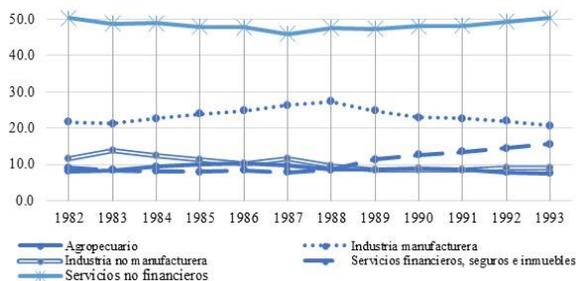
Dentro de los objetivos que se buscaban alcanzar con estas políticas se destacan: i) el cambio en la rectoría de la economía; y ii) insertar al país en las redes de producción mundial. Del primero de estos, el proceso de reformas eliminó las herramientas directas con las que disponía el Estado para promover el crecimiento e incentivar la inversión privada y la ocupación; además de que, al ceder las decisiones de inversión al capital privado, el destino de las mismas no se correlaciona con un proyecto país, sino que se canalizan a los sectores de mayor rentabilidad y concentran los frutos del progreso técnico. Del segundo, el objetivo de insertar fragmentos de producción dentro de estas cadenas globales ha sido reducir tanto costos laborales como no laborales: los laborales por el menor precio relativo de los trabajadores mexicanos, “internacionalización del mercado de trabajo” [Palley; 2015], y los métodos *productivo-organizativos* que *racionalizaron* la utilización de fuerza de trabajo [De la Garza y Neffa; 2010]; y los no laborales, de los que se destaca la importación de insumos a menores precios relativos dentro de la cadena de producción, rompiendo encadenamientos productivos internos, y los costos de transporte por la cercanía a los EE.UU.

En consecuencia, el estancamiento relativo del conjunto de la actividad económica como balance final de este periodo se debió a que el nuevo agente rector concentra las inversiones en pocos sectores y estos tienen menor efecto arrastre por sus mecanismos de reducción de costos, incrementando así la *heterogeneidad estructural*.

Este estancamiento relativo se configuró a partir del desempeño observado en las tres grandes actividades económicas con tendencias bien definidas: i) la progresiva pérdida de relevancia de las actividades primarias en la generación de VA; ii) el proceso de reestructuración industrial-manufacturera hacia la exportación maquila; iii) la profundización

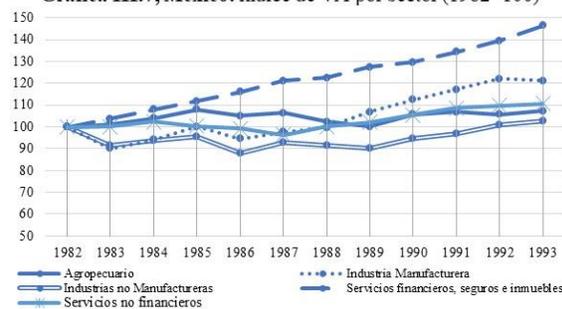
en la terciarización de la economía, aunque en esta ocasión impulsada por el sector financiero (Gráficas siguientes).

Gráfica III.6, México: Valor Agregado (estructura porcentual)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 1980

Gráfica III.7, México: Índice de VA por sector (1982=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 1980

Se destacan tres reformas que impactaron de manera directa sobre el desempeño de las actividades agropecuarias: la política de “saneamiento de las finanzas públicas”; la modificación al Art. 27 constitucional; y las características de los programas de apoyo al campo.

Los recursos públicos destinados al fomento agropecuario se redujeron como proporción del total de su inversión realizada de 15.3% en 1982 a 6% en 1993 (Cuadro III.3), destacando el retiro de subsidios dados a través de la CONASUPO principalmente en producción y comercialización [Del Campo y Rosendo; 1990]; o bien, la desaparición del SAM que se financiaba con las divisas generadas de la venta de petróleo. La gravedad de esta disposición radica en que durante la última fase del modelo sustitutivo el campo mexicano era extremadamente dependiente a la política compensatoria pública [Gómez; 1995]. Por otro lado, a finales de 1991 se reformó el Artículo 27º constitucional que tuvo el doble objetivo de fortalecer los derechos de propiedad y formar un mercado de tierra, poniendo fin a la reforma agraria [Tello; 2010] y dando la posibilidad de enajenar tierras donde los principales afectados fueron los pequeños agricultores [Ávila; 2006]. Por último, los apoyos al campo por medio de los precios de garantía se sustituyeron por el programa de estímulos monetarios por hectárea conocido como PROCAMPO, el cual ha sido considerado como uno de los principales causantes del incremento en la desigualdad en el campo en los años noventa toda vez que los apoyos se han distribuido desigualmente favoreciendo a los productores más grandes [Lusting y Székely; 1997].

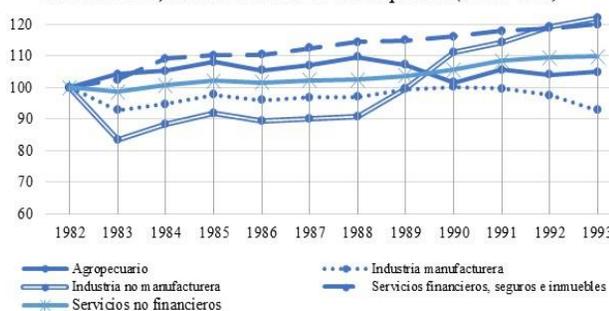
Como resultado del proceso de reformas, las actividades agropecuarias registraron el menor dinamismo en la generación de VA, ocupación y productividad de las actividades económicas (Cuadro III.4); además, incrementó la polarización dentro de los propietarios del campo y el empobrecimiento de los trabajadores, quienes a pesar del crecimiento prácticamente nulo de la ocupación⁵⁷ seguían representando el 25% del total de la misma que se genera por la estructura económica (Cuadro III.5 y Gráfica III.8).

Cuadro III.5, México: Estructura porcentual de la ocupación por sector

	1982	1989	1993
Agropecuario	26.2	27.1	25.5
Industria	23.4	22.4	23.2
Industria Manufacturera	11.7	11.2	10.0
Industria no Manufacturera	11.7	11.2	13.2
Servicios	50.4	50.5	51.3
Servicios financieros, seguros e inmuebles	2.0	2.2	2.2
Servicios no financieros	48.4	48.3	49.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Base 1980

Gráfica III.8, México: Índice de la ocupación (1982=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 1980

En la industria manufacturera el proceso de reformas de estabilización y ajuste estructural se expresó hacia 1993 en: i) la concentración de las Inversiones y de los mayores incrementos en la productividad cada vez en un menor número de sectores; ii) en la expulsión neta de trabajadores; y iii) la ampliación de la planta maquiladora fuera de la franja norte del país.

El desempeño agregado de las manufacturas en relación a la inversión, crecimiento y productividad está claramente enmarcado por los efectos de las políticas, primero, de estabilización, y posteriormente de ajuste estructural que en este período reorientaron el *mercado objetivo* hacia el exterior y tendieron a la mayor concentración de los frutos del progreso técnico debido a la modalidad de inserción en el mercado mundial.

Como resultado de las políticas de estabilización, durante los años más agudos de la crisis el VA en las manufacturas se contrajo en -0.1% promedio anual mientras que la productividad se estancó en 0.4% cada año entre 1982 y 1988. Entre las razones principales

⁵⁷A pesar de esto, en los años más agudos de la crisis se registró un aumento relativo del empleo en este sector como consecuencia del retorno de trabajadores de la ciudad al campo por la menor disponibilidad de empleo formal urbano, principalmente en la Construcción y de algunas actividades terciarias. Este fenómeno se explica por el cambio en “las estrategias de supervivencia de los hogares” ante los efectos negativos de las políticas de estabilización y que decidieron emplearse en la producción agrícola para aumentar sus ingresos monetarios [Cortés; 2000].

que explican este desempeño se puede mencionar la desinversión en activos fijos en algunas industrias derivado de la obsolescencia de parte de la planta productiva, así como de los efectos colaterales del proceso de liberalización comercial [Hernández Laos; 2000 y 2022]. Cabe recordar que durante el decenio pasado solo algunas industrias con fuerte presencia de capital trasnacional y que orientaron parte de su producción a la exportación comenzaron su proceso de reestructuración productiva, mientras que las de producción de bienes finales relacionadas a las industrias tradicionales seguían inmersas en su proceso de agotamiento. A esto se sumó que, con el proceso de liberalización comercial, las importaciones desplazaron producción interna debido a su mayor competitividad internacional por sus menores costos de fabricación. De tal forma, estas industrias tradicionales y de mayor peso relativo como Alimentos bebidas y tabaco, la Textil, vestidos y calzado y algunas pertenecientes a Otras Industrias mostraron los mayores retrocesos en productividad y estancamiento del VA; en cambio, industrias pertenecientes a Equipo de Transporte y de la Metálica básica (que inició su proceso de reestructuración a mediados de la década) registraron un desempeño positivo tanto en generación de VA como de productividad.

Con la profundización de las políticas de ajuste estructural encaminadas a modificar la rectoría de la economía, el abandono de un proyecto país y los procesos de liberalización comercial y financiera, las Inversiones con cada vez mayor utilización de bienes intermedios y de capital importados se convirtieron en una característica estructural en las manufacturas, tanto para las que destinan su producción al mercado interno como aquellas de exportación (doble patrón manufacturero [Morales; 2015]. De estas se destacan las ubicadas en Mecánica, maquinaria y equipo que incluyen la Eléctrica y Electrónica, Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte, las cuales una vez liberalizada la cuenta financiera e incrementado los flujos de IED registraron tasas de crecimiento del VA del 8% promedio anual y de la productividad en 9.6% entre 1989 y 1993. Históricamente en estas industrias ha existido una alta proporción de capital trasnacional [Fajnzylber; 1977]. Otra de las Industria que transformó su estructura productiva con miras a la exportación maquiladora fue la Textil, vestido y cuero, aunque en este caso al ser una industria intensiva en fuerza de trabajo las mayores inversiones se focalizaron en las nuevas unidades de producción que de 1990 a 1993 incrementaron en casi 40%. A pesar de ello, la generación del VA se contrajo en -1.7% posiblemente por el incremento del comercio informal y de productos de contrabando [Morales; 2000]. Del resto

de industrias solo Bebidas y Tabaco creció por arriba del 5% promedio anual una vez recuperada la economía, cuando en la década pasada prácticamente todas las industrias manufactureras se expandieron por encima de ese porcentaje.

En relación al nivel de ocupación, entre 1982 y 1993 las industrias manufactureras se convirtieron en expulsoras netas de trabajadores (Cuadro III.4): primero, en los años de crisis como consecuencia de la contracción de la actividad económica por las razones expuestas con anterioridad; y segundo, en los años de recuperación no sólo por la mayor concentración de las inversiones y menores efectos multiplicadores ante el incremento en la utilización de insumos importados, también por los métodos ahorradores de fuerza de trabajo.

Con la mayor inserción de algunas industrias a las cadenas de producción mundial a partir del incremento en los flujos de capital transnacional, también se generalizó la implementación de los nuevos métodos *productivos-organizativos* que redujeron la creación de puestos ocupados. Estos métodos se caracterizaron por el proceso de *racionalización* de la producción y fuerza de trabajo conocidos de manera genérica como *Toyotismo*, y que se caracterizan por: el trabajo en grupo, controles más estrictos de calidad, la “polivalencia de los trabajadores”, utilización de trabajadores “más capacitados” justificando así el pago por productividad, componente esencial de la “nueva cultura laboral” y que ha incrementado la polarización dentro del propio factor trabajo [De la Garza y Neffa; 2010]. De estas industrias de mayor grado de transnacionalización en los Textiles, vestidos y cuero la ocupación se contrajo en -3.8% entre 1989 y 1993 promedio anual, y en 1.5% en la Mecánica, maquinaria y equipo.

Empero, este fenómeno no fue privativo de las empresas enfocadas a la exportación maquiladora, también de otras industrias tales como Alimentos y Bebidas y Tabaco de las cuales parte de su producción adquirió carácter de maquila [Morales y Del Valle; 2005] y el crecimiento de la ocupación se estancó en 0.8% cada año; o bien, la Metálica básica, donde desde mediados de los años ochenta se comenzó el proceso de reestructuración productivo-organizativa [Villareal; 1988] con el cierre de algunas plantas, inversión de nuevas tecnologías y despido de trabajadores⁵⁸, siendo que la ocupación se contrajo en -8% promedio anual entre 1989 y 1993.

⁵⁸ El cierre en 1986 de la Fundidora Monterrey (FUMOSA) y las nuevas Inversiones en la planta SICARTSA II.

Otra explicación que complementa el análisis de la contracción de la ocupación en la manufactura fue la “depuración” de las empresas menos eficientes en estos años por la profundización en apertura comercial [Cortés; 2000 y Hernández Laos; 2000], las cuales no pudieron competir ante los menores precios relativos de los bienes importados.

Por último, si bien con la modificación del artículo 321 del código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos en 1972 se permitió el establecimiento de las plantas maquilas fuera de la zona fronteriza con EEUU [De la O; 2002] con el objetivo de fomentar las exportaciones manufactureras [Tello; 2014], no fue sino hasta la década de los ochenta con el proceso de privatizaciones, apertura comercial y financiera que comenzaron a proliferar las plantas maquila fuera de la franja norte. Por ejemplo, la maquila de autopartes en Ciudad Juárez y Reynosa, electrónica en Tijuana, automotriz en el centro-norte (Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí) y norte del país (regiones no fronterizas de Coahuila, entre otras), o bien parte de la textil en Yucatán [Morales y Saavedra; 2016].

Del proceso de reformas aplicadas en estos años de transición emergió una industria manufacturera más concentrada, donde las principales inversiones se realizan en las industrias con fuerte presencia de capital trasnacional y de producción maquiladora para la exportación; además, con la aplicación de sus métodos productivos organizativos el sector redujo su demanda de trabajo. Dado lo anterior no es de extrañar que en este período el aporte relativo de las manufacturas al Valor Agregado pasara de 21.7% en 1982 a 20.7% en 1993, mientras que en la ocupación se redujo de 11.7% al 10% para los mismos años.

Por su parte, las Industrias no manufactureras se vieron fuertemente afectadas por la reducción del gasto público, destacando los menores ritmos de expansión en obra pública y de los servicios básicos para la población. Entre 1982 y 1993 la industria de la Construcción registró un crecimiento del 0% impactada por la contracción del -5.4% promedio anual en la FBKF en Construcción de origen público. Durante los años setentas dicha inversión fija fue utilizada para la expansión de la educación, servicios médicos (construcción de escuelas y hospitales), caminos, puertos, etc. Este menor gasto también afectó a la Industria Eléctrica, gas y agua que se expandió en solo 0.2% promedio anual, otrora de los sectores de mayor dinamismo. En lo correspondiente al crecimiento de la ocupación, solo a partir de la estabilización de la economía y la recuperación de la senda del crecimiento fue que el empleo

aumentó en términos absolutos con respecto a su nivel de 1982 (Gráfica III.8), aunque se concentró en la Construcción y su impulso fue principalmente de origen privado.

Por último, en estos años se profundizó el proceso de *terciarización* de la economía, aunque con el aumento de la informalidad y el subregistro de diversas actividades el impulso a dicho proceso se relacionó más con el crecimiento del sector financiero (Gráfica III.6 y III.7) a partir de la liberalización financiera, posibilitada por el éxito en la renegociación de la deuda externa y de la estabilización de la economía con las políticas del pacto.

Durante los años más agudos de la crisis los Servicios se vieron afectadas por la reducción del gasto público, por ejemplo, en Educación y Médicos, mientras que la caída de la demanda se reflejó en la contracción del Comercio, Transporte y los servicios que no forman parte del salario de subsistencia de los trabajadores tales como Restaurante, hoteles y esparcimiento. La dinámica de crecimiento durante los años de recuperación propició el repunte de los Servicios, aunque destacan dos en particular: las Comunicaciones donde se halla TELMEX privatizada en 1990; pero particularmente los Servicios Financieros, esto como parte del proceso de *Financiarización*⁵⁹ de la economía. La reforma al sistema financiero, y dentro de ellas la liberalización de la cuenta financiera, incrementó la afluencia IE principalmente de Cartera (Gráfica III. 5), aumentando la disponibilidad crediticia del sector bancario comercial privatizado entre 1991 y 1992. Ante la expectativa de crecimiento, la oferta de fondos fue demanda por familias y empresas quienes elevaron su posición de deuda [Huerta; 1997]. La importancia del desempeño del sector financiero a partir de estos años radica en dos hechos [Huerta; 2016]: i) la política económica está sujeta a los intereses del capital financiero internacional que provee las divisas necesarias para equilibrar la balanza de pagos por el déficit en cuenta corriente (IE); y ii) el crecimiento del sector financiero profundiza el desequilibrio sectorial y de la distribución del ingreso, esto porque al aumentar la rentabilidad

⁵⁹ El fenómeno de la financiarización se interpreta como el predominio del sector financiero sobre la producción real. Desde la corriente *post keynesiana* este fenómeno se explica como el incremento de la participación de dicho sector en la economía, esto por medio de: la política monetaria de objetivos de inflación que prioriza la estabilización de precios y somete los intereses nacionales al gran capital financiero internacional [Epstein; 2001]; por el cambio en la propiedad y control de las empresas, lo que ha desacelerado el proceso de acumulación en la producción real que se ha inclinado más a las finanzas [Stockhammer; 2004], entre otras explicaciones. Desde un enfoque marxista Serfati [2013 y 2016] señala que financiarización es la valorización del capital sin pasar por el proceso de producción: al distinguir la naturaleza del capital en *funciones* (productivo) y de *propiedad* como capital dinerario que devenga interés, al interior de la gran empresa capitalista se liberan recursos productivos para destinarlos cada vez más a la esfera financiera.

de dicho sector se reduce la inversión productiva, el crecimiento de la productividad, la creación de empleos y la posibilidad de aumentar ingresos, lo que provoca que tanto empresas como individuos eleven su deuda y comprometan sus ingresos presentes y futuros.

En resumen, con la implementación de las políticas de estabilización y ajuste estructural emergió una estructura económica más *heterogénea* donde el crecimiento se concentra en las industrias altamente transnacionalizadas y en el sector financiero. Esta dinámica propicia que dados los mecanismos de reducción de costos de las empresas exportadoras los frutos del progreso técnico se concentren en un puñado de las mismas, ejerciendo un bajo o nulo efecto multiplicador sobre el resto de la actividad económica y limitando la generación de puestos ocupados. A esto se suma los efectos de la política de estabilización (entre otras medidas el mantener una tasa de interés superior a la internacional) que favorece al capital financiero y reducen la rentabilidad en la esfera productiva, ahondando el problema de la concentración de la inversión en pocos sectores y teniendo efectos negativos sobre la capacidad de generar empleo para la población que año con año se integra al mercado laboral.

3.3 Agudización del desequilibrio externo: promoción de las exportaciones manufactureras con alto componente importado

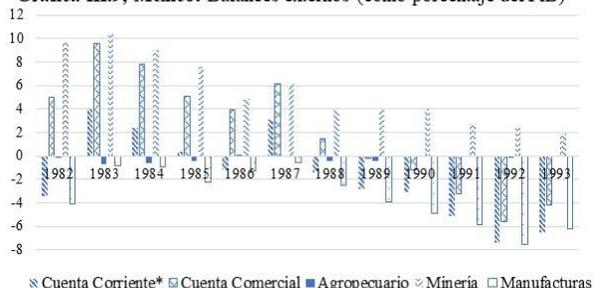
Al final de este período las reformas que orientaron el *mercado objetivo* hacia el exterior y transformaron la economía mexicana en un país exportador manufacturero-maquilador agudizaron el desequilibrio externo en cuenta corriente. Esto se debe a que el cambio estructural no estuvo encaminado a la mayor articulación del mercado interno que proveyera insumos para la producción ni al desarrollo tecnológico que permitiera sustituir bienes de capital importado, más bien se encaminó a liberalizar la economía y mantener un tipo de cambio sobrevaluado que permita la importación de bienes con el fin de reducir las presiones inflacionarias internas y los costos para la reexportación de productos. Además, esta reestructuración productiva se produjo bajo la lógica de disminuir costos por parte de las empresas transnacionales quienes relocalizaron fragmentos de su producción dentro de las fronteras nacionales, y de las cuales algunas industrias se insertaron en dichas redes de producción mundial en los procesos de menor VA. Esta nueva estrategia de crecimiento acentúa el déficit estructural negativo en la balanza comercial y cuenta corriente debido a la mayor utilización de componentes importados como parte de la estrategia de reducción de

costos de las empresas trasnacionales, principalmente en aquellas industrias vinculadas a la exportación [Huerta; 1992], pero también de aquellas que enfocan su producción a abastecer el mercado interno.

En estos años se distinguen dos tendencias en los balances de las cuentas externas según el tipo de política aplicada: primero, con las políticas de estabilización de corto plazo un superávit externo que se fue diluyendo a medida que se empezaba a liberalizar la economía; y segundo, con la profundización de la apertura comercial y el avance de las políticas de ajuste estructural un creciente déficit externo.

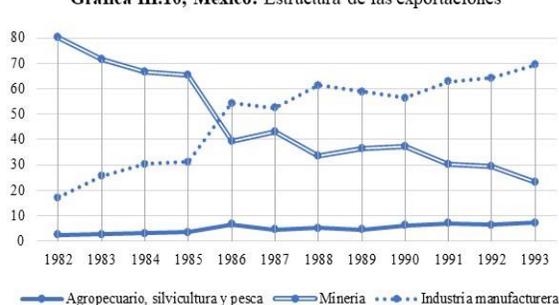
La política devaluatoria y la contracción de la demanda interna tuvieron el objetivo de revertir el saldo negativo en Cuenta Corriente con el fin de generar divisas y hacer frente al pago del servicio de la deuda externa. De 1983-1985 se registró un superávit positivo en Cuenta Corriente (Gráficas III.9), principalmente por la reducción del déficit total manufacturero tanto por la desaceleración del crecimiento de las importaciones como por el aumento de las exportaciones, particularmente empresas de capital nacional donde no únicamente se favorecieron por la política devaluatoria (Gráfica III.4), sino también por la contracción de los costos laborales manufactureros de alrededor del 30%. Empero, de 1986-1988 a pesar de la política devaluatoria se registró de nueva cuenta el déficit en Cuenta Corriente. Esto se debe principalmente a dos factores: i) el proceso de apertura comercial iniciado en 1984 contrarrestó el encarecimiento de los bienes importados a consecuencia de la devaluación; ii) el desplome de los precios internacionales del crudo en 1986 redujo de manera discontinua el superávit del balance comercial de la minería, justamente a partir de dicho año las exportaciones manufactureras superaron a las petroleras dentro del total de las ventas externas (Gráfica III.10).

Gráfica III.9, México: Balances externos (como porcentaje del PIB)



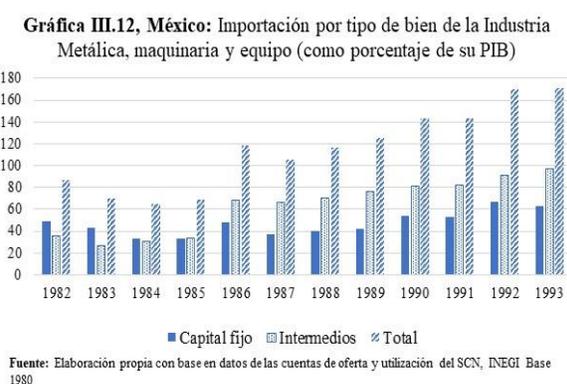
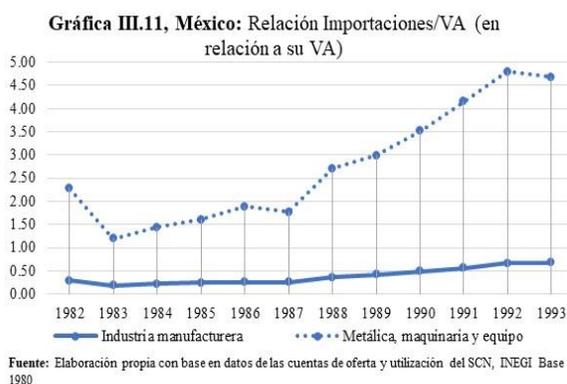
*El Inegi utiliza el Tipo de Cambio del último mes de cada año
Fuente: Elaborado con base en el Sistema de Cuentas Nacionales y 1980 y Series Históricas de México 2014 INEGI

Gráfica III.10, México: Estructura de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales 1980

La estabilización de la economía, la profundización en la liberalización comercial e inicio de la liberalización financiera aceleraron el proceso de reestructuración de la planta productiva, y con ello, la mayor utilización de insumos y bienes de capital importados. Estas políticas abarataron las compras externas tanto por la sobrevaluación del tipo de cambio a partir de la liberalización de las cuentas financieras y el masivo flujo de capitales externos como por el avance acelerado en sustitución de permisos para la importación. Cabe decir que, como parte del proceso de liberalización de la economía iniciado durante este período, en 1986 México ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). La mayor integración de algunas industrias a las redes de producción mundial y sus métodos de reducción de costos facilitados por dichas políticas elevaron el coeficiente de importación en las manufacturas [Huerta; 1992]. Esta relación indica que para el total de dicha industria la relación entre importaciones y el VA pasó de 0.3 en 1982 a casi el 0.7 en 1993; mientras que, para las manufacturas de mayor grado de transnacionalización ubicadas en la Metalmeccánica, maquinaria y equipo esta relación pasó del 2.3 en 1982 a 4.7 en 1993, es decir, las importaciones representan casi cinco veces su VA interno (Gráfica III.11), impulsado por incremento de bienes de capital e insumos intermedio (Gráfica III.12).



El resultado final de la aplicación de estas políticas de liberalización fue el rompimiento de encadenamientos productivos internos a causa de la mayor utilización de insumos importados para la producción interna y posterior reexportación, lo que restringe el crecimiento económico a dicho sectores e incrementa la *heterogeneidad estructural*. La mayor utilización de insumos importados como mecanismo de reducción de costos no laborales por parte de las ETs explican por qué a pesar de revertirse el *sesgo anti-exportador* característico del

modelo sustitutivo de importaciones se mantiene el déficit estructural en la balanza manufacturera, comercial y corriente.

3.4 El nuevo papel de las remuneraciones y la creciente polarización factorial

3.4.1 Los costos laborales como mecanismo de ajuste de los costos totales

El peso de la estabilización de la economía y del ajuste estructural recayó sobre los trabajadores quienes en estos años vieron cómo su poder adquisitivo se reducía.

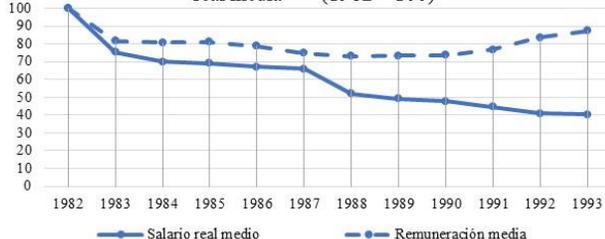
En los años más agudos de la crisis las políticas monetaristas de contracción de la demanda interna, las devaluaciones, los ajustes salariales a la inflación esperada y a partir de 1987 las políticas del Pacto redujeron el poder adquisitivo de los trabajadores. Respecto a esta última política, los ajustes de los precios al productor previos a los incrementos salariales tuvieron el objetivo de asegurar ganancias mínimas a los empresarios que les permitieran absorber los mayores costos de producción y financieros [Huerta; 1992]. En otras palabras, a partir del poder de mercado de las empresas, el incremento de costos no laborales se transfirió a los salarios, constituyéndose el pago al factor trabajo como una de las principales anclas de la inflación. Entre 1982 y 1988 el salario mínimo se contrajo en -10.3% promedio anual y las remuneraciones medias en -5.1% (Cuadro III.6). Como ya se explicó, la menor volatilidad en el desempeño de las remuneraciones vs el del salario mínimo radica en que el primero es un promedio del pago al factor trabajo del conjunto de sectores con distintas condiciones estructurales; empero, al igual que en década pasada, ambas variables mantenían una misma tendencia (Gráfica III.13).

Cuadro III.6, México: Salario mínimo real y remuneración real media (tasas de crecimiento promedio anual)

	1982-1993	1982-1988	1989-1993
Salario mínimo general	-7.9	-10.3	-4.8
Remuneración media	-1.2	-5.1	4.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 1980 y Series Históricas de

Gráfica III.13, México: Índice del salario mínimo* y remuneración real media (1982 = 100)**



* Salario mínimo nominal deflactado con el INPC 2002=100. Para los años donde hubo más de un aumento se utilizó el promedio

**Remuneración real media deflactada con el deflactor implícito del PIB

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 1980 y Series Históricas de México 2014

La profundización de las políticas de ajuste estructural, la transición hacia una *estrategia de crecimiento* que concentra la inversión en pocos sectores y la desaceleración del aumento en los precios permitió que la remuneración media incrementara, aunque su valor continuó ubicándose por debajo del de 1982, mientras que los salarios mínimos siguieron cayendo. En el caso de las remuneraciones medias que crecieron entre 1989 y 1993 en 4.4% promedio anual, su impulso fue el resultado de la expansión del pago al factor trabajo en la industria manufacturera, en particular en los sectores exportadores donde se concentraron las inversiones. Por su parte, los ajustes salariales se realizaron según lo acordado en el Pacto para la Estabilización y Crecimiento Económico (PECE)⁶⁰, que al igual que su predecesor tuvo el objetivo de asegurar ganancias mínimas a los empresarios, ajustar los precios y tarifas de los servicios públicos para que coincidieran con los precios internacionales y controlar los aumentos a los salarios mínimos, por lo menos en sus primeras etapas.⁶¹

El resultado final de las políticas de estabilización y de ajuste estructural fue la pérdida de casi el 60% del poder adquisitivo de los trabajadores respecto al salario mínimo general y del 12% en relación a la remuneración media.

Las distintas tendencias que mostraron el salario mínimo y la remuneración media a partir del sexenio de Salinas de Gortari (Gráfica III.13) es el resultado de la mayor concentración de las inversiones y frutos del progreso técnico en pocos sectores.

Una vez superada la etapa más aguda de la crisis, la recuperación económica normada por las políticas de “modernización” concentró las inversiones en las manufacturas donde se aplicaron métodos de producción ahorradores de fuerza de trabajo. Estas inversiones tuvieron poco efecto arrastre debido a sus métodos de reducción de costos no salariales posibilitados por la profundización de la apertura comercial y sobrevaluación cambiaria, concentrando los aumentos de la productividad y capacidad de incrementar remuneraciones en un menor número de sectores (Cuadros III.4 y III.7). Además, estas inversiones al implementar los nuevos métodos *productivos-organizativos* ahorradores de fuerza de trabajo [De la Garza y Neffa; 2010] —que comúnmente se relacionan con la demanda sesgada por trabajadores de

⁶⁰ Véase Presidencia de la República [1989] "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico" en *El mercado de valores*, No. 1 Vol. XLIX, enero.

⁶¹ Se concertó un aumento salarial del 8% en la primera fase que fue de diciembre de 1988 a agosto de 1989, del 6% durante la segunda fase iniciada en este año y en las siguientes fases una serie de ajustes siempre menores a la inflación esperada.

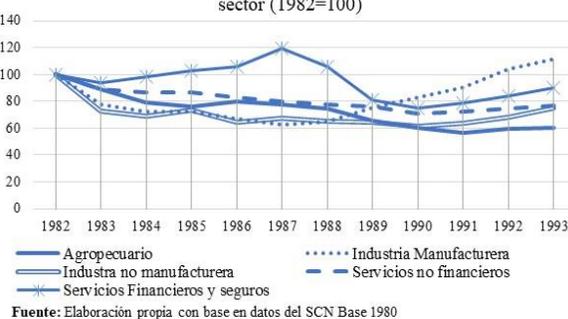
mayor cualificación— redujeron el número proporcional de trabajadores que demandan estos sectores en un período de crecimiento. Entre 1989 y 1993 la productividad en las Manufacturas aumentó en el 5% promedio anual y en las Industria Metalmeccánica, maquinaria y equipo de mayor grado de transnacionalización en 9.6%. En este mismo orden las remuneraciones se expandieron en 10.3 y 13.8%. Tal comportamiento no fue privativo de las industrias que dirigieron su *mercado objetivo* al exterior, también de otras como Alimentos y bebidas donde parte de su producción adquirió un carácter maquila, o bien la Metálica básica que incorporó estos nuevos métodos de producción a mediados de la década de los ochenta. Al concentrarse las inversiones en las manufacturas, principalmente de exportación, también lo hizo el crecimiento de la productividad y remuneraciones, y al aplicar nuevos métodos ahorradores de fuerza de trabajo de igual forma se redujo la demanda de trabajadores que pudieron acceder a dichas remuneraciones.

Cuadro III.7, México: Remuneración real media (tasa de crecimiento promedio anual)

	1982-1993	1982-1988	1989-1993
Total	-1.2	-5.1	4.4
Agropecuario	-4.5	-4.8	-2.0
Industria	-1.9	-6.9	5.2
Industria Manufacturera	1.0	-7.0	10.3
Industria no Manufacturera	-2.6	-6.9	3.7
Servicios	-1.8	-1.8	1.2
Servicios Financieros, seguros e inmuebles	-1.0	1.0	2.7
Servicios no Financieros	-2.4	-4.1	0.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN Base 1980

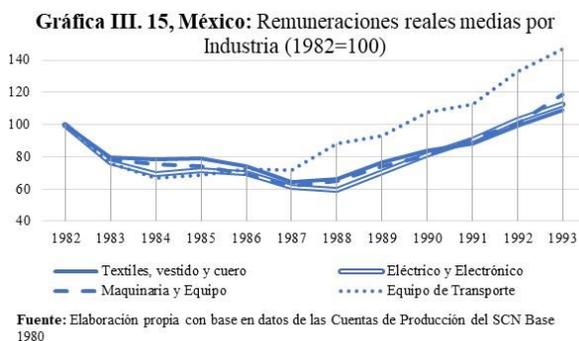
Gráfica III.14, México: Índice de remuneración real media por sector (1982=100)



Del resto de la actividad económica, si bien durante los años de recuperación las remuneraciones medias crecieron en la mayoría de los sectores, en todas ellas el poder adquisitivo de los trabajadores era menor al de 1982 (Gráfica III.14). En las actividades agropecuarias el poder adquisitivo de sus trabajadores se redujo 40%, actividades que en 1993 empleaban el 25.5% de la ocupación total y donde la remuneración media representó el 15% del promedio de la economía. En las Manufacturas donde el poder adquisitivo de los trabajadores fue superior en 1993 respecto a 1982 solo se captó el 10% de la ocupación total mientras que, en el sector de mayor dinamismo en la generación de ocupados, la Construcción, las remuneraciones cayeron -3.8% cada año entre 1989 y 1993 representando el 11.7% de la ocupación total. De los Servicios de mayor peso relativo, Otros Servicios y Servicios Educativos que para 1993 captaban poco más del 20% del total de ocupados, las

remuneraciones siguieron cayendo, y de los sectores de mayor crecimiento de la ocupación y baja cuota relativa de trabajadores, Servicios Profesionales y Servicios de Alquiler, las remuneraciones también se contrajeron. De los pocos servicios donde creció el poder adquisitivo de los trabajadores en los años de recuperación, Comercio, Comunicaciones y Servicios financieros, la ocupación se estancó o bien se contrajo. Esta combinación de resultados donde el crecimiento de las remuneraciones se restringió a sectores con poco peso relativo en la ocupación y en donde los de mayor captación de ocupados el pago al factor trabajo se contrajo generaron un aumento en la *heterogeneidad* dentro los propios trabajadores.

Por último, cabe aclarar que en el caso de las Industrias manufactureras que en estos años incrementaron su grado de transnacionalización, el crecimiento de las remuneraciones no compensó la contracción de CLU que se logró vía competitividad espuria durante los años más agudos de la crisis. De este conjunto de Industrias que se convirtieron en el estandarte de la producción maquiladora de exportación durante la segunda mitad de los años noventa (Textil, vestido y cuero, Productos Eléctricos y Electrónicos, Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte) se incrementaron las remuneraciones reales a tasas cercanas a los dos dígitos o incluso por encima de éstas, recuperando ya desde 1992 el poder adquisitivo previo a la crisis de 1982 (Gráfica III.15). Este sustantivo incremento de las remuneraciones en tales industrias se ha relacionado con la teoría del “capital humano”, particularmente con la demanda sesgada de trabajadores de mayor cualificación. Si bien existe una correlación entre mayores niveles educativos (medición mayormente aceptada de incremento del “capital humano”) e incremento salarial, cabe decir que cuando las remuneraciones comenzaron a crecer, estas partieron del 60% de su valor de 1982. Además, con el incremento de la productividad en dichas industrias donde se concentraron la mayor parte de las inversiones, los CLU continuaron siendo menores a los de 1982 (Gráfica III.16). En otras palabras, si las remuneraciones no hubieran partido de un nivel muy bajo probablemente en las manufactureras no se hubieran observado tasas de crecimiento de las remuneraciones de dos dígitos, crecimiento relacionado con el pago a los trabajadores de mayor cualificación.



3.4.2 Mayor polarización factorial: estancamiento de la ocupación y concentración del crecimiento en las remuneraciones

El resultado último de esta etapa de transición entre el antiguo modelo sustitutivo de importaciones y la nueva *estrategia de crecimiento* manufactura-maquiladora de bajo VA nacional y liderada por las empresas transnacionales fue la caída en la cuota de trabajadores en el VA y la mayor *heterogeneidad* dentro de los mismos. Esta mayor polarización factorial y al interior de los trabajadores se enraizará y convertirá en una característica estructural dado el desempeño de las variables que la explican de manera contable: la ocupación y las remuneraciones.

En lo referente a la ocupación, el cambio del papel de Estado en la economía, la dirección de la misma por parte del capital privado trasnacional y sus métodos de reducción de costos no laborales han propiciado que las tasas de crecimiento más dinámicas de la ocupación se concentren en los sectores exportadores. Al dejar de ser el Estado el principal agente promotor del crecimiento se redujo no solo la Inversión total, también la creación de empleos a través de la expansión de los servicios básicos para la población. Las ET al regirse por la rentabilidad de la cadena de producción global invierte en determinados sectores, y a partir de las políticas de liberalización y apreciación cambiaria intensifican la utilización de insumos importados, práctica que también emplean las empresas no situadas dentro de dichas cadenas. La mayor concentración de los *activos generadores del progreso técnico* en manos privadas y la menor capacidad de arrastre de las inversiones limitan el crecimiento de la ocupación. Así, al final de este período se produjo una brecha entre el crecimiento de la población en edad de trabajar y de la ocupación (Gráfica III.17), lo cual explicaría el aumento explosivo del empleo informal, que según algunas estimaciones representó el 45.9% del total de la población en edad de trabajar de 1991 [Samaniego; 2008].

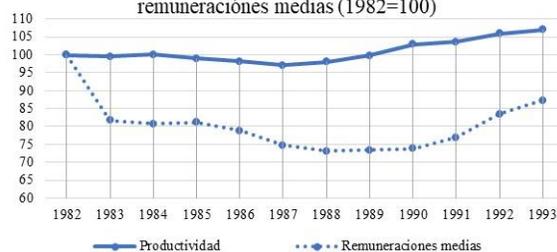
En este período de transición se utilizaron los costos laborales como la variable de ajuste y de competitividad ante los bajos niveles de productividad. En los años más agudos de la crisis, el impacto de la inflación que recayó con mayor fuerza en los trabajadores sirvió para reducir los costos laborales unitarios ante el estancamiento relativo de la productividad, siendo más notorio en las manufacturas, permitiendo incrementar la competitividad de los productos nacionales en el exterior —competitividad espuria— y contribuyendo a reducir el déficit estructural manufacturero. Durante los años de recuperación, el crecimiento concentrado de las remuneraciones propició que, si bien estas crecieran en términos reales, se mantuviera la brecha entre productividad y el pago al factor trabajo (Gráfica III.18). La “nueva cultura laboral”, el salario mínimo como ancla de la inflación, la concentración de las inversiones y productividad en pocos sectores y la inserción de parte de las manufacturas en procesos productivos de bajo VA han constituido un freno al crecimiento generalizado de las remuneraciones.

Gráfica III.17, México: Índice de la Población en edad de trabajar vs Índice de ocupación (1982=100)



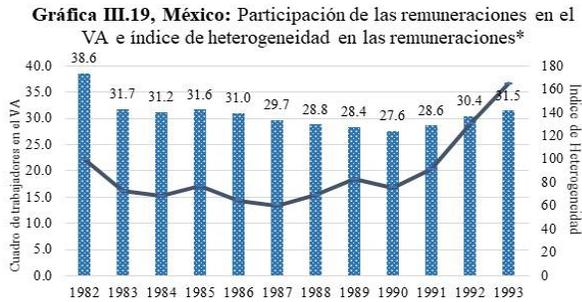
Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN Base 1980

Gráfica III.18, México: Índice de productividad vs índice de remuneraciones medias (1982=100)

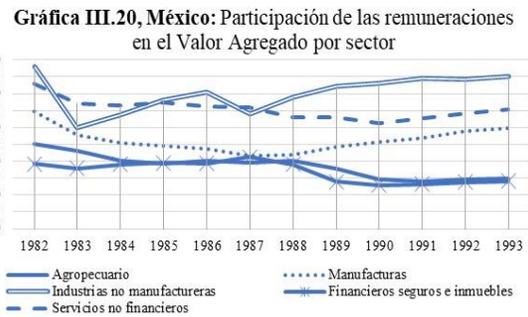


Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN Base 1980

La evolución de ambas variables producto de las políticas de estabilización y ajuste estructural aplicadas en estos años se expresó en la caída de la cuota de trabajadores del 38.6% en 1982 al 31.5% en 1993, así como de la mayor *heterogeneidad* entre las remuneraciones (Gráfica III.19).



* Desviación estándar respecto a la remuneración media
Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN Base 1980



Fuente: Elaboración propia con base en las Cuentas de Producción del SCN Base 1980

Esta caída en la participación de los trabajadores en el VA también se produjo a nivel de actividades económica, aunque con algunas diferencias (Gráfica III.20).

La reducción en la cuota de trabajadores en las actividades agropecuarias fue el resultado, primero, de la fuerte contracción en las remuneraciones que se combinó con el crecimiento reducido de la ocupación, mientras que en los años de recuperación se combinaron tasas de crecimiento negativas en ambas variables. Cortés [2000] menciona que más allá del aspecto económico, el comportamiento diferenciado de la ocupación en este periodo también se explica por la “teoría de supervivencia de los hogares”: en los años más agudos de la crisis y ante el creciente desempleo urbano las familias retornaron a sus poblaciones rurales empleándose en el campo, mientras que en los años de recuperación emigraron a las ciudades por la creciente demanda de trabajo en los servicios de mayor remuneración relativa. Hacia 1993 la cuota de trabajadores en las Industrias tendió a acercarse a sus niveles previos a la crisis, aunque con una característica particular: el sustantivo incremento en las remuneraciones medias en las manufacturas y la Industria de explotación de petróleo crudo y gas natural compensaron la expulsión neta de trabajadores. Este resultado evidencia aún más la concentración de las inversiones en pocos sectores, incluso en pocas empresas donde los incrementos de la productividad posibilitan la obtención de mayores remuneraciones medias. En los servicios se registró una situación opuesta al de mayoría de las Industrias: el crecimiento en la ocupación compensó la continua contracción de las remuneraciones medias (a excepción de las Comunicaciones, Servicios financieros y el Comercio), lo que hizo que la cuota de trabajadores en el VA se recuperara de su punto más bajo. La mayor parte de estas actividades quedaron al margen del crecimiento de los sectores exportadores, generando dinámicas propias de baja productividad donde se emplea la mayor parte de la población.

3.5 La nueva estrategia de crecimiento: el modelo exportador manufacturero-maquilador de bajo Valor Agregado nacional

Las políticas de estabilización, ajuste y cambio estructural con las que México se integró al mercado mundial estuvieron acordes a los requerimientos del gran capital internacional para aumentar sus márgenes de ganancia, esto vía los procesos de *globalización* con la fragmentación de la producción y *financiarización* que les permitiera extraer excedentes sin la necesidad de pasar por el proceso productivo.

En el caso particular de la economía mexicana, desde finales de los años sesenta las empresas trasnacionales estadounidenses tenían el objetivo de operar una "producción compartida" en la frontera norte de México [Carrillo et. al 1997]. Sin embargo, no fue sino hasta la profundización de la apertura económica a mediados de los años ochenta con la implementación de políticas de fomento a la exportación, la liberalización progresiva de importaciones y la mayor afluencia de IE una vez estabilizada la economía que se incrementó el número de empresas que transnacionalizaron su producción en México [Morales; 2000] al relocalizar algunas de sus plantas y/o creando nuevas en la franja norte, lo que les permitió facilitar la exportación y vincular su producción con los Estados Unidos [CEPAL, 1996]. Esta producción compartida que tiene como *mercado objetivo* el mercado externo y liderada por las industrias manufactureras de mayor transnacionalización se convirtió en la nueva *estrategia de crecimiento*.

Ahora bien, los fragmentos de producción de tipo maquilador que se instalaron en México constituyeron los eslabones de menor VA [Morales; 2005] y con uso más intensivo de fuerza de trabajo. Dentro de estas cadenas de producción las partes correspondientes a diseño e investigación suelen ubicarse en los países de origen del capital, mientras que con el objetivo de reducir costos los fragmentos de menor VA se desplazan a otras naciones [De la Garza; 2005]. La política de liberalización comercial y la fijación del tipo de cambio facilitaron esta relocalización de fragmentos productivos y necesarios para importar bienes de capital e insumos dentro de una cadena, lo cual significa una reducción de costos no laborales para las grandes ETs. Por otro lado, la fragmentación del proceso productivo en empresas deslocalizadas no únicamente exportó capital, también sus métodos de contratación laboral y organización de la producción [De la Garza; 2005], para lo cual fue necesario el proceso de desregulación del mercado laboral con la llamada "nueva política laboral". Este proceso

que “internacionalizó” al mercado de trabajo ha mantenido a la fuerza de trabajo “anclada” en los espacios nacionales poniéndola en clara desventaja frente al capital que se constituye como el factor móvil [Rodrick; 1997], y enfrentando a los trabajadores en una "competencia internacional" dada la posibilidad de mover los fragmentos de producción dentro de estas redes de producción global [Palley; 2015]. De tal forma, el conjunto de reformas llevadas a cabo durante los años ochenta y noventa que modificaron el *modelo de crecimiento* también están encaminadas a abaratar los costos de producción de las grandes empresas transnacionales.

Esta modalidad de producción compartida ha llevado a incrementar la *heterogeneidad estructural* y generar bajas tasas de crecimiento económico. Los sectores líderes de la economía que forman parte de una red de producción global se rigen por la rentabilidad total de la cadena [De la Garza; 2005] y no por los fragmentos de producción ubicados en el país. Así, al recurrir a los mercados internacionales para abastecerse de insumos se rompe la posibilidad de crear encadenamientos productivos internos, desvinculando el comportamiento de dichos sectores al resto de la economía. Pero, además, al restringir la promoción del crecimiento económico de manera exclusiva al sector privado con las políticas de adelgazamiento del Estado, las decisiones de Inversión quedan en manos de las estrategias de reducción de costos de las empresas transnacionales y no de un proyecto país.

Esta *estrategia de crecimiento* tendencialmente polariza la distribución factorial del ingreso debido a que contrae el crecimiento de las variables que explican de manera directa la participación de los trabajadores en el VA. El nivel de ocupación que genera la estructura económica está en función de la Inversión y su menor o mayor efecto multiplicador sobre el resto de sectores. Al cambiar la participación del Estado en la economía y eliminar su papel de promotor directo, la Inversión para la mayor generación de puestos ocupados queda en manos del sector privado con fuerte presencia de capital transnacional. Dado que las decisiones de Inversión de dicho sector se basan en la rentabilidad total de la cadena de producción, estas se limitan a un reducido número de industrias con alto componente importado y poco efecto arrastre. Por su parte, los fragmentos de producción que se insertaron en el país corresponden a los de mayor intensidad de fuerza de trabajo y menor productividad. En este caso el mecanismo de reducción de costos de las ETs fue aprovechar la fuerza de trabajo relativamente abundante en un mercado de trabajo flexibilizado y desregulado. De tal

forma, al insertarse fragmentos más intensivos en fuerza de trabajo el crecimiento de la productividad tiende a ser muy bajo y concentrarse en estas pocas industrias debido al rompimiento de encadenamientos productivos, teniendo como consecuencia el crecimiento del empleo formal por debajo del crecimiento de la población y concentración del crecimiento de la productividad en pocos sectores y por tanto de las remuneraciones.

4. Funcionamiento de la *estrategia* basado en exportaciones manufactureras-maquila de bajo VA nacional y el persistente bajo nivel de las remuneraciones en el ingreso nacional

El cuarto y último capítulo de la presente tesis comprende el estudio de la actual *estrategia de crecimiento* hasta el año 2020, y de la cual se argumenta que su funcionamiento pleno se

dio a partir de la entrada en vigor del TLCAN y de los efectos no esperados de la crisis de 1994-1995. Este capítulo tiene un doble objetivo. Primero, se busca explicar la dinámica del actual *modelo exportador manufacturero-maquilador de bajo VA nacional*, lo cual permitirá entender el por qué durante esta estrategia se han mantenido bajas tasas de crecimiento del VA en perspectiva histórica, así como del estancamiento relativo en la ocupación y remuneraciones medias. El segundo objetivo particular es demostrar que dicho modelo y la política económica que le da coherencia interna es incompatible con una distribución del ingreso que se incline hacia los trabajadores. Con el fin del alcanzar dichos objetivos el capítulo se divide en seis secciones.

En la primera sección se presenta el panorama general del período 1994-2016 dividido en tres subperíodos conforme a las tendencias históricas de la dinámica del *modelo*: i) TLCAN, crisis y auge de la maquila; ii) Crisis de la maquila y los años de sobre especulación financiera; y iii) Crisis financiera y mayor integración a las Cadenas Globales de Valor (CGV). Esta clasificación facilitará el estudio de las variables de interés de los siguientes apartados. En la segunda sección se analiza los ritmos, montos y destinos de la FBKF de acuerdo a las Industrias más importantes, así como el origen de la misma. A diferencia de los capítulos precedentes, la mayor disponibilidad y desagregación de la información estadística de las Cuentas Nacionales permite realizar esta división, e ir mostrado cómo la dinámica de crecimiento es altamente vulnerable a los *shocks externos*.

En la tercera sección se analiza únicamente la dinámica manufacturera y exportación, diferenciando las tendencias entre las industrias netamente exportadoras y de aquellas enfocadas a abastecer el mercado interno (doble patrón manufacturero según algunos autores). La razón de esto es que, se parte de la hipótesis que dentro de la actual estrategia de crecimiento los *sectores clave* están desvinculados del resto de la actividad económica, la cual se analiza en el cuarto apartado. La quinta sección corresponde al análisis de las remuneraciones medias, y como resultado final los persistentemente bajos niveles de la participación del trabajo en el VA como característica intrínseca del *modelo de crecimiento*. La sexta y última sección corresponde al análisis del actual gobierno federal autollamado como *La cuarta transformación*, y el objetivo es identificar si existen indicios de algún cambio en la actual *estrategia de crecimiento* que modifique la tendencia en la caída de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

4.1 La estrategia de crecimiento orientada al sector externo y la desnacionalización de la economía

TLCAN, crisis y el auge de la maquila

La entrada en vigor del TLCAN tuvo un doble alcance: en el plano de lo económico se culminó el proceso de liberalización comercial e integración de México a la economía mundial, particularmente a la economía estadounidense; y en el plano de lo político se aseguró que gobiernos futuros no revirtieran el proceso de reformas aplicadas desde inicios de los años ochenta. En el plano de lo económico, que es el que compete, el TLCAN aseguró las condiciones necesarias para el pleno funcionamiento de la nueva *estrategia de crecimiento*. El acuerdo le dio a México un mercado preferencial de libre acceso que cubrió progresivamente “todo el universo arancelario” donde además del sector de la transformación se incluyeron el agropecuario, de servicios y “compromisos sobre propiedad intelectual, inversiones extranjeras y derechos de autor” [Puyana; 2014]. Este acuerdo no solo garantizó la demanda de los productos elaborados en el territorio nacional, también el abastecimiento de insumos y capitales que permiten el funcionamiento del modelo.

Empero, este tipo de tratados profundiza la dependencia y vulnerabilidad externa, además de acentuar la *heterogeneidad estructural*. Huerta [2007] señala que las negociaciones de EE.UU. con países latinoamericanos se realizan en condiciones productivas completamente desiguales: el primero “impone reglas como país hegemónico” dando trato preferencial a sus productos e inversores y “anulando el poder soberano de los estados latinoamericanos” en la promoción de su economía nacional. El trato preferencial a los productos estadounidense junto a la apreciación del tipo de cambio desplaza la producción y proveedores nacionales, mientras que el trato preferencial a la IE refuerza esta tendencia con la estrategia de reducción de costos no laborales dictada desde la casa matriz [De la Garza; 2005], concentrando las inversiones en un número reducido de sectores. Con la política de privatización, venta y extinción de empresas paraestatales, la IE pasó a controlar sectores “estratégicos” para el desarrollo nacional, limitando los mecanismos del Estado para la promoción al crecimiento. El TLCAN ha agudizado las tendencias negativas de la modalidad de inserción de México al mercado mundial iniciada en la segunda mitad de los años ochenta: concentración de la Inversión en pocos sectores cada vez más desvinculados del resto de la actividad económica;

ascenso del capital extranjero como ente rector; y la pérdida de los mecanismos del Estado para la promoción al crecimiento.

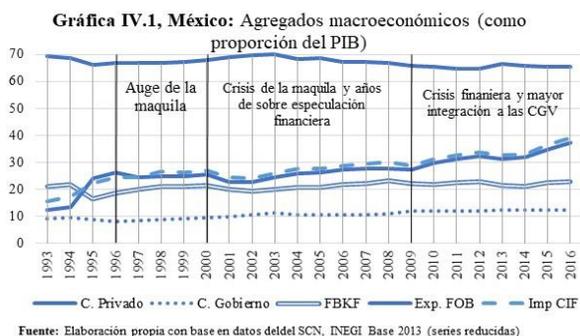
Si bien la entrada en vigor del TLCAN proporcionó ventajas relativas a las exportaciones mexicanas, el “éxito” exportador de 1996-2000 no hubiera sido posible sin: primero, los efectos de la crisis y devaluación de 1994-1995, a decir, el abaratamiento de las exportaciones y reducción de los costos laborales por el aumento de la inflación; y segundo, la política de apreciación cambiara que se retomó en 1996 [Huerta; 1997] y la profundización de las políticas de promoción a las exportaciones y subsidios a las importaciones.

La crisis de 1994-1995 tuvo su origen en la incapacidad de la economía en generar una dinámica interna de acumulación que permitiera a las empresas e individuos aumentar sus ingresos y hacer frente a las deudas contraídas ante la expectativa de crecimiento [Huerta; 1997]. Dichas expectativas de ingreso futuro y la creciente oferta de activos financieros llevaron a estos agentes a incrementar sus niveles de deuda con el sistema bancario que expandieron el crédito de manera “irresponsable”. Bajo la concepción teórica de la derrama de Kuznets se pensó que la concentración del ingreso producto de las reformas de estabilización y ajuste estructural tenderían en el mediano y largo plazo a incrementar el ingreso del resto de los agentes (la “U” invertida), posibilitándoles pagar sus deudas. Sin embargo, tales políticas que condujeron a la concentración de la inversión en pocos sectores generaron mayor desarticulación entre los *sectores claves* y el resto de la actividad económica por sus mecanismos de reducción de costos. Esto provocó que el aumento de los beneficios y de remuneraciones también se concentrara en pocos sectores, imposibilitando a empresas y familias generar recursos suficientes para pagar sus deudas, gestándose así la crisis de carteras vencidas. La dinámica de acumulación incapaz de asegurar el aumento de ingresos junto al creciente déficit externo varió las expectativas de ganancia, se incrementó la tasa de interés para mantener la estabilidad cambiaria, y ante la filtración de la ampliación de la banda de flotación del peso con el fin de ajustar el desequilibrio externo se registró una masiva corrida de capitales [Tello; 2014] que derivó en la devaluación de finales de 1994.

La crisis y devaluación de 1994 y su deslizamiento a lo largo de 1995⁶² impulsaron el crecimiento de las exportaciones manufactureras tanto por su menor precio relativo externo

⁶² En noviembre de 1994 el TC estuvo a 3.44 pesos por dólar, en diciembre de ese mismo año en 4.07 y para diciembre de 1995 en 7.66.

como por el abaratamiento de sus costos laborales internos. La combinación de ambos efectos junto a la contracción de la demanda interna como mecanismo de ajuste del déficit externo posibilitaron que las exportaciones aumentaran su participación relativa dentro del PIB de 13.4% a 24.1% (Gráfica IV.1); además, el encarecimiento de las importaciones por la devaluación y la caída de la actividad económica redujeron las compras al exterior, no obstante, al caer estas en menor medida que el resto de componentes de la demanda⁶³ (Gráfica IV.2) por efecto estadístico aumentó su cuota del PIB de 17.3% en 1994 a 22.2% en 1995. Por otro lado, la contracción de las remuneraciones medias producto del incremento de la inflación interna redujo los CLU en las manufacturas en -22.5% en 1995. Estos menores costos son un aliciente adicional para la producción de exportación y mayor atracción de IE. Los bajos niveles de los que partieron las remuneraciones de los trabajadores manufactureros junto al crecimiento de la productividad –menores en relación a otros períodos de auge–, posibilitaron que entre 1996 y 2000 el pago al factor trabajo en estas industrias aumentara más que el promedio de la economía y aun así mantuvieran CLU inferiores a los de 1994.



En 1996 se profundizaron las políticas de estímulo y fomento a las exportaciones y subsidios a las importaciones que tuvieron el objetivo de “fomentar la competitividad del aparato productivo” e integrarlo “a las Redes Globales de Producción” [Vázquez; 2017]. Programas como Ecex y Altex⁶⁴ promueven las exportaciones con descuentos en apoyos otorgados a las Empresas de Comercio Exterior y devolución de saldos a favor del IVA⁶⁵. Los programas de importación temporal como el Pitex y de Maquila incentivan la adquisición de insumos del

⁶³ Lo cual se explica porque las importaciones maquila se realizan con la casa matriz en su propia moneda.

⁶⁴ Programa Empresas de Comercio Exterior (Ecex) y Programa de Empresas Altamente Exportadoras (Altex)

⁶⁵ El 11 de mayo de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto para ampliar el beneficio de las Empresas de Comercio Exterior a pequeñas y medianas empresas.

exterior para la producción y exportación con exenciones de pagos de impuestos y aranceles. Empero, tales políticas desincentivan la utilización de insumos nacionales [Dussel; 2000], rompen encadenamientos productivos e incrementan el déficit externo. Aunado a esto, el deslizamiento del tipo de cambio por debajo de la inflación con el fin de generar condiciones de rentabilidad al capital financiero [Huerta; 1997] representa un aliciente adicional para la utilización de insumos importados, incluso en empresas no maquila donde alrededor del 70% de los productos exportados se elaboran con insumos del exterior [Moreno y Ros; 2010].

Para 1996 la economía mexicana recuperó la senda del crecimiento e inauguró la etapa (de apenas cinco años, hasta el 2000) de mayor éxito relativo del modelo manufacturero exportador. La rápida salida de la crisis y el éxito exportador en materia de crecimiento, ocupación y ventas externas de los años posteriores se debieron a factores internos relacionados con la política devaluatoria y la reconversión industrial del quinquenio previo, y factores externos relacionados con la mayor demanda de los EEUU. Por un lado, la devaluación de finales de 1994 y 1995 redujo de manera significativa el déficit manufacturero no maquila y la inflación de dos dígitos se reflejó en la pronunciada reducción de los CLU. Por otro lado, durante la mayor parte de la década de los noventa Estados Unidos vivió el período conocido como la “Nueva Economía” caracterizado por un crecimiento sostenido, bajas tasas de desempleo, inflación e inversión en las tecnologías de la información, lo que incrementó su demanda interna que correspondió a las exportaciones nacionales. Ambos elementos impulsaron el crecimiento de la inversión, producción y exportación principalmente de productos maquila.

De tal forma, entre 1996 y 2000 se registraron los años de mayor éxito relativo de la actual estrategia de crecimiento *manufacturera-maquiladora de bajo VA nacional* que se caracterizó por: i) concentración de las inversiones y por tanto la generación del VA y creación de puestos ocupados en los sectores exportadores; ii) incremento en la vulnerabilidad y desequilibrio externo; y iii) el crecimiento de las remuneraciones reales a niveles previos a la crisis se limitó a la manufactura y un puñado de servicios. El resultado final de esta etapa de “oro de la maquila” fue que, dados los niveles de concentración de las inversiones y poco efecto multiplicador de las exportaciones, la participación de los trabajadores en el VA se mantuviera en niveles inferiores al 30%, incluso por debajo del

registro de 1994, esto al tiempo que la *heterogeneidad* dentro del propio factor continuaba incrementando.

Estos puntos se analizan con mayor profundidad en los apartados ulteriores.

Crisis de la maquila y años de sobre especulación

Se han señalado tres causas de la “crisis de la maquila” a inicios del nuevo milenio [De la Garza; 2005]:

- i) Caída de la demanda interna en EE.UU. como consecuencia de la recesión económica. Durante los años de auge denominados como la “Nueva economía”, las expectativas de crecimiento, baja inflación y “pleno empleo” propiciaron el alza en la demanda de créditos incluso en un contexto de aumento del tipo de interés. Al modificarse las expectativas de ganancia y con el estallido de la burbuja.com se produjo una drástica caída en los niveles de inversión fija, residencial y de equipo y software que elevaron la tasa de desempleo [Ryd; 2003], vulnerando aún más la posición de pago de los deudores. No obstante, previo al estallido de la burbuja ya se registraba indicios de desaceleración en la inversión y por tanto de empleo, además del sobreendeudamiento de los hogares por la política de recorte al gasto público y por los grandes impuestos [Galbraith; 2000] que hicieron insostenible los niveles de deuda. La recesión se reflejó en el menor Consumo de las familias e importaciones que correspondieron a los menores niveles de demanda de las exportaciones mexicanas.
- ii) La mayor competencia internacional de países con menores costos laborales. Con el ingreso de China a la OMC en 2001 se intensificó su proceso de apertura y atracción de IED, aunque este comenzó de manera mesurada desde los años ochenta [Rodríguez y Rodríguez; 2003]. La principal ventaja de China para la atracción de IED fue su mayor masa de población a menores salarios⁶⁶. El surgimiento de China como polo de atracción de IED se expresó en la desaceleración de la Inversión fija en México, cierre de unidades de producción y la expulsión neta de trabajadores de la industria

⁶⁶ En promedio un trabajador chino percibe por hora la cuarta parte de un trabajador mexicano [Arés; 2012].

manufacturera. Este hecho evidenció la alta vulnerabilidad de la acumulación interna y de generación de empleo de la actual *estrategia de crecimiento*.

- iii) El aumento de las remuneraciones reales en la maquila redujo el margen de beneficio de las empresas ante el “nulo crecimiento de la productividad”. Como se mencionó, las remuneraciones reales en estas industrias aumentaron a mayor ritmo que el promedio nacional entre 1996-2000, aunque partieron de un nivel bajo en términos relativos y su capacidad de compra no se recuperó sino hasta el año 2000. Más importante aún es señalar que a pesar de que los CLU aumentaron a medida que crecían las remuneraciones, estos no lograron recuperar el nivel previo a la crisis de 1995. Si bien, la industria maquiladora se caracteriza por sus organizaciones productivas intensivas en fuerza de trabajo que se benefician de menor precio relativo del mismo, esto no exenta que en algunas unidades se utilicen tecnología más avanzada.

La crisis de la maquila mostró la vulnerabilidad externa de la *estrategia de crecimiento* y lo limitado del manejo de la política económica como elemento institucional. Primero, al enfocar la producción en satisfacer la demanda externa y dejar los *sectores claves* en manos del capital extranjero, la economía nacional es altamente vulnerable a los *shocks* externos: los niveles de Inversión y producción dependen de las decisiones del capital extranjero y la demanda del mercado internacional. Segundo, la respuesta del gobierno ante la crisis fue mantener la confianza de los inversionistas a través del control de precios internos, tasas de interés atractivas para la afluencia de IE, déficit moderado en cuenta corriente y equilibrio fiscal [Levy; 2001]. Estas políticas son coherentes con el objetivo de mantener el flujo de capitales que financie el déficit estructural de la cuenta corriente y posibilite mantener la estabilidad de precios internos a través del TC sobrevaluado, el cual contribuye a abaratar el costo de los insumos importados para la exportación y los bienes salarios. Por último, el equilibrio fiscal como garantía de ganancia al capital privado limita la utilización del gasto público corriente y productivo para dinamizar el mercado interno y promover el crecimiento.

La política monetaria expansiva de EE.UU. para salir de la recesión de 2001-2003 permitió la recuperación de la producción y exportación manufacturera en México, no obstante, dieron pauta a la mayor sobre especulación financiera y la ulterior crisis de finales de la década. Huerta [2009] señala que, en respuesta a la recesión, la FED relajó la política

monetaria al bajar las tasas de interés y expandir la liquidez, aumentando así la disponibilidad crediticia, el consumo y las importaciones. Empero, la mayor liquidez se tradujo en la sobre oferta de créditos demandados por las familias ya endeudadas y en prácticas especulativas que generaron una burbuja financiera en el mercado hipotecario y de los *commodities* —que recibió impulso por la mayor demanda de productos primarios y minerales por parte de China—. Esta política contribuyó al desarrollo de la innovación financiera que incrementó la valorización de los activos sin un sustento real, además de dirigir posibles inversiones productivas al sector financiero por sus mayores niveles de rentabilidad. La expansión de la liquidez, el otorgamiento de créditos de alto riesgo, la sobre especulación financiera y los menores ritmos de la actividad productiva por el mayor destino de recursos a la especulación explican la ulterior crisis de finales de la década.

En el plano interno, los efectos del ascenso de China como polo receptor de divisas y la recuperación del consumo interno en EE.UU. se reflejó en el aumento de las exportaciones y de la FBKF a partir de 2004 (Gráfica IV.2), aunque con marcadas diferencias respecto a los años de auge de la maquila. El boom de los *commodities* propiciado por el aumento de la demanda internacional de China y la sobre especulación de los mismos llevó al precio del petróleo a registrar máximos históricos a mediados a mediados 2008 y por tanto del valor de sus exportaciones. Si bien, las exportaciones manufactureras tanto maquila como no maquila mostraron tasas positivas de crecimiento, estas no recuperaron su dinamismo previo a la recesión de 2001-2003 por razones ya expuestas, impactando sobre el crecimiento total y en la generación de puestos ocupados. De igual forma, en los años post recesión la expansión en la FBKF correspondió al aumento en Construcción y Minería fruto del auge inmobiliario y del boom de los *commodities* más que en las manufacturas, donde, como se ha hecho mención, el principal agente inversor es el capital trasnacional.

A pesar de los menores ritmos relativos de Inversión privada, en estos años se acentuó la política económica de estabilidad interna que prioriza la afluencia de capitales, la especulación financiera y que desincentiva la inversión productiva. En 2006 se promulgó la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria que dicta el equilibrio presupuestario y disciplina fiscal, limitando el uso del gasto público como instrumento de fomento que contrarreste los menores niveles de Inversión privada y sostenga los ritmos de crecimiento de la ocupación como en el quinquenio previo. Dicha política junto a la monetaria restrictiva

de mayores tasas de interés posibilitaron el constante flujo de capitales al país. Esto permitió mantener el TC apreciado en favor del capital financiero, alentando así el *boom* bursátil [Huerta; 2009] y desestimulando la inversión productiva tanto por los diferenciales de rentabilidad como por la posible sustitución de bienes nacionales por bienes importados, que además profundizó el déficit externo.

Tanto la reducción de la demanda internacional de productos mexicanos por la recesión de EE.UU., los años de sobre especulación financiera con el *boom* del mercado inmobiliario y de los *commodities* mostraron no solo la alta vulnerabilidad de la economía nacional ante los *shocks* externos, también la alta dependencia a los capitales transnacionales para el crecimiento económico y generación de puestos ocupados. En relación a esto último, el monto y destino de las inversiones depende de los márgenes de rentabilidad de dichos capitales, ya sea que se ubiquen en las manufacturas, o bien, en alguna otra actividad industrial o especulativa.

Crisis financiera y mayor integración a las CGV

Los efectos de la crisis financiera global que estalló en diciembre de 2007 en los países desarrollados se dejaron sentir con mayor intensidad en México durante el último trimestre de 2008 y todo el 2009. Dicha crisis no solo se expandió a través del sistema financiero internacional, sino que, para el caso de México, al caer la demanda del *mercado objetivo* al que abastece, también lo hizo la producción interna de tales bienes. Esto último se expresó en la contracción del -10.1% del VA en la industria manufacturera en 2009, y del -21.9% en las industrias que integran la Metalmecánica, maquinaria y equipo.

Para el caso de Estados Unidos, Palley [2016] señala que la crisis de 2007-2009 fue la de mayor duración y contracción del PIB en los últimos sesenta años.⁶⁷ Esta se expresó en el desplome del mercado financiero, problemas de cartera vencida de familias y empresas, mayor desempleo, caída del consumo y aumento de la preferencia por la liquidez ante la incertidumbre futura que reforzó la caída de la demanda interna [Huerta; 2009]. La respuesta del gobierno estadounidense fue una política monetaria y fiscal expansiva de reducción del

⁶⁷ Con una duración de 18 meses y contracción del PIB del -4.3%.

tipo de interés, recorte de impuestos, mayor gasto de gobierno, compra de activos de instituciones financieras nacionales y de manera indirecta a bancos extranjeros⁶⁸, entre otros.

La crisis en México no solo se manifestó en los problemas de insolvencia que se reforzaron por la política económica de mayores tasas de interés relativas, también por los efectos adversos de la caída de la demanda estadounidense. A diferencia de otras crisis, el objetivo de los hacedores de política económica fue mantener la paridad cambiaria al continuar con la política de tasas de interés atractivas para el capital extranjero. Tal política y la falta de regulación del sistema bancario agudizaron los problemas de insolvencia de los agentes económicos debido a que se encareció el nivel de deuda y se restringieron los créditos, contrayendo la demanda interna en Consumo e Inversión (Gráfica IV.2). Esto desalentó aún más la generación de empleo, reduciendo los ingresos de empresas e individuos y aumentando su posición de deuda [Huerta; 2009].

Al igual que en la recesión de 2001-2003, la salida de la crisis financiera de 2008-2009 estuvo liderada por variables exógenas. Como se mencionó, las políticas monetarias y financieras expansivas aplicadas por los EE.UU. para salir de la crisis tuvieron un impacto positivo en el nivel de consumo interno que se filtró a importaciones. Pero, además, del lado de la oferta se registraron mayores niveles de Inversión de capital transnacional en algunas industrias manufactureras, principalmente en Equipo de Transporte para aumentar su producción y abastecer el mercado estadounidense.

Fue justamente en este contexto de crisis que se produjo la mayor inserción de algunas industrias manufacturadas en las Cadenas Globales de Valor (CGV) y de su renovado impulso exportador. “Los duros efectos de la crisis en la industria de los Estados Unidos impulsaron a decenas de empresas a modificar sus estrategias de expansión y localización” [CEPAL; 2018]; es así, que por medio de la IED se incrementó el número de fabricantes y proveedores de algunas industrias, destacando Equipo de Transporte y en específico la automotriz, y la Industria de Eléctrico y Electrónicos. Para tener una idea de la magnitud, en el caso de la primera industria Álvarez y Carrillo [2014] muestran que, de 2007 —año de inicio de la crisis en EEUU— a 2011 el número de vehículos (autos y camiones ligeros) producidos en México incrementó más de medio millón, mientras que en EEUU se redujo en 2.2 millones de

⁶⁸ Este se realizó a partir de Swaps temporales de los bancos centrales extranjeros hacia los respectivos bancos comerciales [Palley; 2016].

unidades. Sin embargo, como condición estructural de la economía mexicana y acentuada durante la actual *estrategia de crecimiento*, los mayores niveles de exportación están acompañados de la creciente adquisición de importaciones (Gráfica IV.2) de insumos y bienes de capital, hecho que configura el déficit estructural manufacturero. De igual forma, este nuevo impulso exportador se tendió a concentrar todavía más en un menor número de sectores en comparación a los años del auge maquilador, y que, dados los mecanismos de reducción de costos de dichas empresas, se profundiza la desarticulación del aparato productivo interno, se limitan los efectos multiplicadores de las exportaciones, de inversión y generación de puestos ocupados.

Por consiguiente, esta mayor integración a las CGV e impulso exportador tendió a la mayor concentración de inversiones, generación de VA y ocupación, aunque como se verá más adelante, una de las características centrales es que en estos sectores exportadores las remuneraciones medias de los trabajadores se contraen.

4.2 Crecimiento dependiente y vulnerable: Inversiones comandadas por las empresas transnacionales y dependencia externa de bienes de capital

Dos características generales en torno a la Inversión fija emanan del funcionamiento de la actual *estrategia de crecimiento* y de la política económica que le da coherencia interna: i) los ritmos de acumulación de capital están comandados por las grandes ET y sus niveles sujetos a las fluctuaciones económicas a nivel internacional; ii) el funcionamiento del actual *modelo de crecimiento* ha ahondado el problema estructural de la dependencia externa a los bienes de capital.

Primera característica. El crecimiento liderado por las grandes firmas transnacionales y las fluctuaciones en sus niveles de Inversión de acuerdo al ciclo económico mundial han implicado, por un lado, que estas se concentren en pocas actividades y empresas [Vázquez; 2017], y dado que se busca la rentabilidad de la cadena de producción total se han implementado mecanismos de reducción de costos que han incrementado la *heterogeneidad estructural*; por otro, estos flujos de Inversión están sujetos a los vaivenes de la economía internacional haciendo que la economía nacional sea altamente vulnerable ante los *shocks* externos, y particularmente con lo que ocurra en la economía estadounidense.

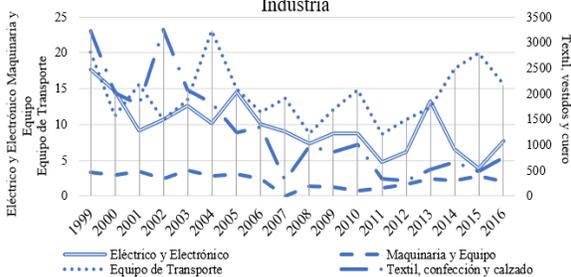
Dejando de lado la Construcción, la FBKF se ha concentrado principalmente en tres Industrias altamente transnacionalizadas y en donde desde finales de los años ochenta se emprendió el proceso de reestructuración productiva con miras a reorientar su *mercado objetivo* hacia el exterior: Eléctrica y Electrónica, Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte. Hernández Laos [2022] señala que este rumbo que tomó el proceso de reconfiguración industrial dependió “en última instancia” por la orientación de la producción en EEUU que se especializó en industrias de alta tecnología, dando paso a que las más “convencionales” se deslocalicen. Tales industrias que junto a la Textil constituyen el núcleo fuerte de la producción maquiladora y ejemplifican el problema de la alta vulnerabilidad de la economía nacional ante los *shocks externos*. Los ritmos de acumulación de estas industrias y su peso relativo sobre el total de la FBKF están estrechamente relacionados con la afluencia de IED⁶⁹ (Gráficas IV.3 y IV.4); pero, además, ha estado fuertemente enmarcada por las grandes tendencias internacionales que contribuyeron a configurar las tres fases en las cuales se ha dividido la actual *estrategia de crecimiento*:

- i) Los años de auge de la maquila han representado la fase de mayor éxito relativo de la actual *estrategia de crecimiento*, en esta la oferta aumentó por el alto dinamismo de la FBKF en las industrias anteriormente señaladas (Cuadro IV.1) que buscaban abastecer el incremento en la demanda de EEUU. Estos ritmos de Inversión física se explican por la gran afluencia de Inversión extranjera en tales industrias, lo cual se hace evidente al observar la relación de IED como porcentaje de su respectiva FBKF (Gráfica IV.3). Empero, este crecimiento en la Inversión estuvo aparejado de la mayor desarticulación de cadenas productivas internas por la sustitución de proveedores locales por internacionales –mecanismo de reducción de costos no laborales gracias a la apertura comercial y la política de tipo de cambio–, dado que la mayor parte de su producción se realiza a través del comercio *intrafirma* entre las empresas estadounidenses y sus filiales localizadas en el territorio nacional [López y Rodil;

⁶⁹ Según datos de la Secretaría de Economía, del total de IED que se destinó a la Industria Manufacturera entre 1999 y el 2016 el 25% fue en Equipo de Transporte, el 16.3% a la Industria de las Bebidas, 15.2% en Eléctrico y Electrónico, 6.5% en Alimentos, 4.1% en Maquinaria y Equipo y 2.2% a la Industria Textil, confecciones y calzado. Esto ha llevado a algunos autores [Morales; 2015] a plantear que existe un doble patrón industrial en México: por un lado, las industrias destinadas a la exportación; y por otro, aquellas más tradicionales que enfocan su producción al mercado interno y recientemente con gran participación de capital trasnacional.

2008]. Como se ve más adelante, la concentración de la Inversión en pocos sectores y su menor efecto multiplicador por los mecanismos de reducción de costos no laborales explican por qué en estos años las mayores tasas de crecimiento en la ocupación se concentraron en estas industrias, particularmente en su componente maquila.

Gráfica IV.3, México: Flujo de IED* como porcentaje de la FBKF por Industria



* Se usó el TC promedio de cada año
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y del Sistema de Cuentas Nacionales Base 2013 (Series reducidas)

Gráfica IV.4, México: FBKF por industria como porcentaje de la FBKF total



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Oferta y Utilización del Sistema de Cuentas Nacionales Base 2013 (series reducidas)

Cuadro IV.1, México: FBKF total y por industria (tasas de crecimiento promedio anual)

	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016
Total	1.9	9.0	4.8	3.2
Eléctrico y Electrónico	5.3	21.9	4.9	5.8
Maquinaria y Equipo	4.6	14.7	5.9	8.0
Equipo de Transporte	4.3	23.1	6.0	14.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Oferta y utilización del SCN INEGI Base 2013 (Series reducidas)

ii) La crisis puntocom en EE.UU. y el ascenso de China como polo de atracción de IED marcaron las tendencias en la Inversión fija en México entre 2001 y 2008: la desaceleración del crecimiento de la FBKF en las Industrias que componen la Mecánica, maquinaria y equipo y la mayor relevancia de la minería no petrolera y la Construcción. El menor ritmo de Inversión fija en Eléctrico y Electrónica, Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte respecto al quinquenio previo (Cuadro IV.1) se debió justamente al menor porcentaje de IED respecto a la FBKF (Gráfica IV.3) en dichas industrias, aunque con una marcada diferencia entre las mismas. Las Industrias más afectadas por la menor atracción de IED y producción por parte de China fueron la Eléctrica y Electrónica y la Textil, lo cual posiblemente se deba a que como son aquellas de menores requerimientos en Inversión física, el traslado de producción hacia el país asiático representó menores costos relativos en comparación a la

Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte (esta última de mayor tradición en el territorio nacional y mayor protección por el TLCAN). La mayor facilidad de traslado del primer grupo de industrias permitió que China desplazara a México en la exportación de productos textiles y algunos electrónicos [Arés; 2012]. En este sentido, dentro de la cadena hilo-textiles y confección las importaciones de EEUU provenientes de México representaron en 1999 el 13.27% y en 2010 el 6.51%, en cambio, las importaciones provenientes de China pasaron del 12.41% a 42.1% en el mismo lapso de tiempo, mientras que en la Eléctrica y Electrónica hubo ramas donde las exportaciones mexicanas se contrajeron a tasas de dos dígitos⁷⁰ [Dussel y Gallagher; 2014]. El incremento en la demanda de los *commodities* por parte del país asiático y la burbuja inmobiliaria elevó la FBKF en Minería no petrolera y en la Construcción. De la primera de estas Industria que se caracteriza por una fuerte presencia de capital canadiense y estadounidense, el dinamismo en la Inversión fija permitió que pasara de representar el 2.5% de la FBKF total de la economía al 5% en 2009 (Gráfica IV.4). Por su parte, la Construcción se vio favorecida por la edificación de unidades residenciales cuyos precios incrementaron hasta 2007, y de locales comerciales, aunque en este caso su precio comenzó a desacelerarse en 2006 [Bancomer; 2007].

- iii) Por último, con la mayor integración de algunas Industrias manufactureras a las CGV las tasas de formación fija de capital aumentaron respecto al período de 2001-2008, aunque estas continuaron siendo menores a las de los años de auge de la maquila (Cuadro IV.1). Álvarez y Carrillo [2014] señalan que durante la crisis financiera iniciada en EEUU en 2007, la necesidad de las automotrices de mantener sus economías de escala y la proximidad a las autopistas llevó a incrementar su producción (nuevas plantas y ampliación de algunas ya existentes) hacia el sur con prolongación a México, incrementando la producción de camiones ligeros tanto en la zona automotriz *tradicional* como *emergente* del país.⁷¹ No obstante, este nivel de

⁷⁰ Por ejemplo, las exportaciones de México a EEUU entre el 2000 y 2009 cayeron en -12.2% en la rama Aparatos eléctricos rotativos y sus partes, -11.3% en receptores de Televisión, -16.8% en Equipos de distribución de electricidad, entre otros [Dussel y Gallagher; 2014]

⁷¹ Los autores incluyen como zona *tradicional* a los estados de Puebla, Estado de México y Morelos, y en la zona *emergente* a Baja California, Sonora, Coahuila, Aguascalientes, Guanajuato, San Luis Potosí y Jalisco.

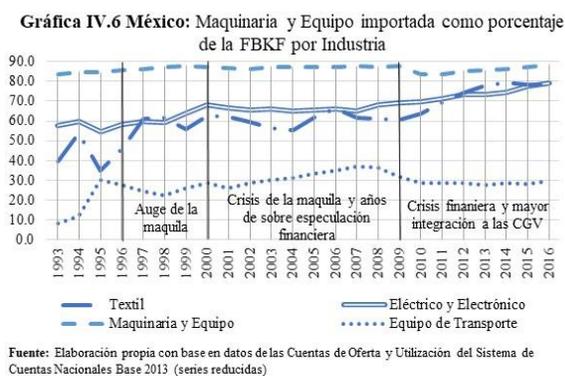
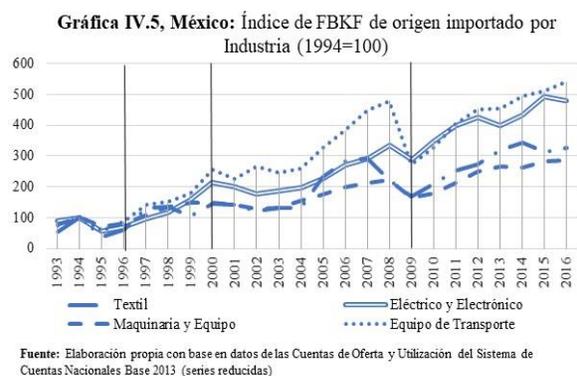
acumulación en capital fijo es menor al del período 1996-2000. Dos hechos se encuentran detrás de este fenómeno para la Industria de Equipo de Transporte: la profundización del proceso de *financiarización* y la creciente concentración de la inversión. Las firmas de esta Industria han utilizado una mayor cantidad de sus ganancias en cubrir sus necesidades financieras como la emisión y el repago de deudas [Marcial y Ortiz; 2018], esto es, el proceso de *financiarización* dentro de la gran corporación capitalista [Lazonick; 2013 y 2014] que prioriza la colocación de recursos en la esfera financiera para la obtención de ganancias en el corto plazo. En estos años de mayor integración de algunas Industrias a las CGV, las Inversiones se tendieron a concentrar aún más: entre 1996 y 2000 la FBKF de cuatro Ramas crecieron por arriba del 20% promedio anual, Fabricación de automóviles y camiones (26.1%), de carrocería y remolques (27.6%), de equipo aeroespacial (21.1%) y de equipo ferroviario (37.8%); en tanto que de 2009-2016 solo dos Ramas se expandieron a tasas similares, Equipo aeroespacial (23.6%) y ferroviario (24.6%). La mayor concentración de las inversiones incluso dentro de la Metálica, maquinaria y Equipo y de colocación de recursos en la esfera financiera han restringido la generación del VA y de puestos ocupados a un número más limitado de sectores que durante los años de auge maquilador.

Mención aparte merece la Industria Textil, símbolo de la maquila en México y que se caracteriza por sus procesos de producción intensivos en fuerza de trabajo. En esta Industria la FBKF no ha rebasado el 0.01% del total de la Inversión fija de la economía, lo cual se explica porque sus procesos productivos son tradicionales y descansan en “la explotación del factor trabajo mal remunerado” más que en los avances tecnológicos [Vázquez; 2017], mientras que no se requieren grandes instalaciones para su producción. Respecto a la FBKF, esta sólo se realiza en la Rama Otros productos textiles, excepto prendas de vestir. Cabe resaltar que en dicha Rama se emplea menos del 10% de los trabajadores totales de la Industria Textil. En relación al número de unidades de producción, estudios sociológicos han señalado que el sustantivo incremento del número de plantas formalmente instaladas durante el auge de la maquila “siempre están acompañadas de una estructura de fabricación informal-clandestina” que la componen “plantas medianas y pequeñas habilitadas para realizar cualquier parte del proceso y el trabajo a domicilio” [Juárez; 2002]. Es decir, el crecimiento

de las unidades de producción y de ocupados se realizaron muchas de ellas en unidades pequeñas, incluso con máquinas pertenecientes al propio trabajador, el cual absorbió algunos costos de producción y percibió remuneraciones a destajo.

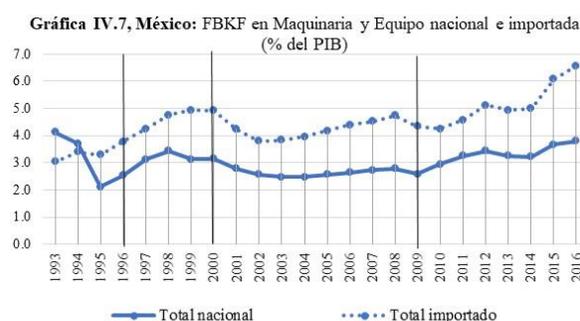
Segunda característica. La institucionalización de la actual *estrategia de crecimiento* con la firma del TLCAN y la profundización de las políticas de ajuste estructural ahondaron una de las principales condiciones que históricamente han contribuido al déficit en cuenta corriente y a la alta dependencia tecnológica: la incapacidad de producir internamente bienes de capital, fenómeno que durante el modelo sustitutivo de importaciones se conoció como la *industrialización trunca*.

A partir de 1996 con la política de apreciación cambiaria y los mayores subsidios a la importación, las compras externas de maquinaria y equipo han mantenido una discontinua pero marcada tendencia ascendente en las principales industrias exportadoras (Gráfica IV.5). En estas, a excepción de Equipo de Transporte, la proporción que representa la Inversión fija en maquinaria y equipo importada es superior al 60%, incluso en aquellas Industrias de mayor utilización de capacidad instala como lo es Maquinaria y Equipo, donde dicha relación ronda el 90%. Este hecho ejemplifica una vez más que los fragmentos de producción en los cuales se insertaron estas Industrias dentro de las redes de producción mundial son aquellos, en promedio, de menor generación de VA, mientras que procesos tales como el diseño o la fabricación de bienes de capital permanecen en los países de origen de la inversión.

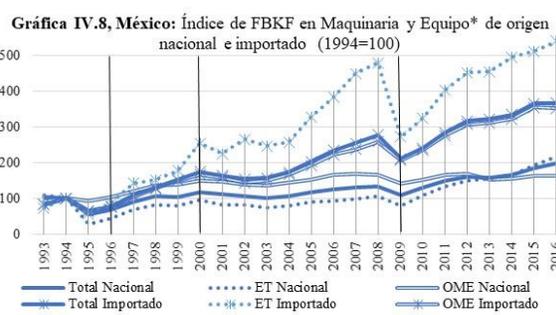


Asimismo, no sólo ha incrementado la utilización de maquinaria y equipo de origen importado en las principales industrias exportadoras, también hubo una marcada sustitución de bienes de capital producidos internamente por externos. Con la entrada en vigor del TLCAN y la sobrevaluación cambiaria, el precio relativo de la maquinaria y equipo de origen

importado disminuyó, propiciando un efecto sustitución que se reflejó en el cambio del peso relativo entre utilización FBKF importada y nacional (Gráfica IV.7). Incluso, la tendencia en la mayor utilización de maquinaria y equipo externo no se vio fuertemente afectado durante la crisis interna de 1994 y 1995, dado que los ritmos de inversión dependen de las expectativas de crecimiento del mercado interno estadounidense; caso contrario se registró durante la recesión de 2001-2003 cuando el crecimiento del *mercado objetivo* se desaceleró al igual que los niveles de inversión. En relación al crecimiento acumulado (Gráfica IV.8) de la FBKF nacional e importada, es evidente que la política económica favorece y acentúa la utilización de bienes de capital externos, mientras que la producción interna de los mismos se ha mantenido prácticamente estancada.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN INEGI Base 2013 series reducidas



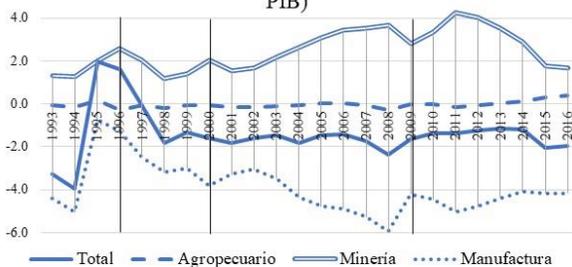
* ET= Equipo de Transporte; OME= Otra Maquinaria y Equipo
Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN INEGI Base 2013 series reducidas

Esta mayor concentración de las inversiones en pocos sectores donde se utiliza una elevada proporción de insumos y bienes de capital importados propicia una menor demanda productiva interna, limitando el capital que entra en circulación en el proceso de producción y del cual depende la cantidad de ocupación que se demanda en la economía. A esto se suma que el comportamiento de dichas inversiones vía IE fluctúan de acuerdo al desempeño del *mercado objetivo*, lo que, junto a su lógica de incrementos de la rentabilidad vía reducción de costos de donde destacan los laborales, sitúan a la economía nacional en una posición de alta vulnerabilidad dado que su desempeño depende de variables exógenas. Estas características que toma la inversión total como motor de crecimiento son incompatibles con el aumento de la masa de remuneraciones que participan en la distribución del VA.

4.3 La dinámica manufacturera-exportadora: crecimiento concentrado y el desequilibrio externo

Con el funcionamiento de la actual *estrategia de crecimiento* no solo se profundizó el problema estructural de la necesidad de importar bienes de capital para avanzar con el proceso productivo, fenómeno que durante el modelo sustitutivo de importaciones se denominó como *industrialización trunca*; también, a pesar de superarse el *sesgo anti-exportador* se mantiene el déficit estructural manufacturero, el cual por la propia dinámica del *modelo* se ubica en su componente no maquila cuya producción en buena parte es destinada al mercado interno. Además, al igual que durante la última etapa del modelo sustitutivo las divisas generadas por la exportación de crudo continúan amortiguando el saldo negativo de la balanza comercial (Gráfica IV.9).

Gráfica IV. 9, México: Saldos comerciales (porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SCN INEGI Base 2013 (Series reducidas)

Gráfica IV.10, México: Tipo de Cambio real



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Estadísticas del Banco de México y el Bureau of Labor Statistics

El persistente déficit manufacturero es el resultado del tipo de inserción de la economía mexicana al mercado mundial y de la propia política económica que da coherencia interna a la actual *estrategia de crecimiento*. A decir:

- i. La inserción de algunas industrias manufactureras a las redes de producción mundial con el objetivo de crecer vía exportaciones requirió de la liberalización comercial, financiera y en general de la mayor apertura a la Inversión Extranjera. Esta producción liderada por las ETs representa los eslabones de menor generación de VA [Morales; 2005], y, por tanto, de menor capacidad de arrastre sobre el resto de la actividad económica.
- ii. La liberalización comercial, incluyendo la firma del TLCAN, permitió eliminar de manera progresiva las barreras arancelarias y restricciones a la comercialización de una amplia gama de bienes. Esto ha posibilitado importar insumos y bienes de capital para la ampliación de la planta productiva y producción, además de que contribuye a

mantener la estabilidad interna de los precios. Cabe recordar que el inicio de la liberalización se dio en contexto de crisis y con una estructura productiva poco competitiva, esto derivado, entre otros, por la anterior política de proteccionismo diferenciado y subsidios a importaciones encaminadas a “asegurar tasas de ganancia” para los empresarios [Tello; 2014]; tales condiciones propiciaron que una vez iniciado el proceso de apertura económica los menores precios relativos de las importaciones sustituyeran producción nacional y “depurando” a las empresas menos eficientes [Hernández Laos; 2000].

- iii. La afluencia de IE ha constituido: a) la oferta tecnológica —*los bienes generadores del progreso técnico*— dado que las Empresas Transnacionales vinculadas a la exportación traen consigo “su propio equipo”, lo que junto la utilización de “sus propios insumos” incrementa las importaciones y rompe encadenamientos productivos internos; empero, esta dinámica no solo afecta a la producción para la exportación, sino a las industrias destinadas al abastecimiento del mercado interno. En este punto es importante anotar que no toda la IE constituye nueva FBKF, en algunos casos solo representa el cambio de propiedad de la empresa, como la venta al capital extranjero de las dos cerveceras más importantes del país, lo cual explica por qué a pesar de que el subsector Bebidas y Tabaco sea el segundo de mayor recepción de IED de 1999 a 2013 [Morales; 2015], las cuentas nacionales sigan registrando en ceros la FBKF en tales industrias; y b) el déficit comercial que se configura por los mecanismos de reducción de costos de las ET y de sustitución de insumos nacionales por importados se deben financiar con la “generación de divisas de otros sectores y por la entrada de capitales”, siendo necesario brindar las condiciones de rentabilidad al capital transnacional [Huerta; 2009].
- iv. Un tipo de interés superior al internacional constituye uno de los principales alicientes para la atracción de IE, aunque también desestimula la producción interna. Este tipo de interés además de disminuir las “presiones inflacionarias internas” contribuye a la “estabilidad nominal del tipo de cambio” [Huerta; 2009] a partir de la mayor afluencia de capitales externos, provocando la sobrevaluación del mismo (Gráfica IV.10) y el abaratamiento artificial de las importaciones, lo que de nueva cuenta profundiza el déficit en cuenta comercial. Adicionalmente, este tipo de interés limita las Inversiones

productivas por el “encarecimiento de los créditos” y dirige recursos a las actividades especulativas de mayor rentabilidad, restringiendo la competitividad de la producción interna que no puede hacer frente la mayor disponibilidad de bienes externos a menores precios relativos.

- v. En resumen: a) el crecimiento basado en las exportaciones dirigido principalmente por las ET emplea mecanismos de reducción de costos que presionan sobre el déficit externo; b) para el correcto funcionamiento del modelo es necesaria la política de liberalización comercial, financiera y de atracción de IE; c) la apertura comercial abarata importaciones y desincentiva la utilización de insumos nacionales; d) la afluencia de IE está sujeta a brindar condiciones de rentabilidad al capital externo, que entre otros, incluye un tipo de interés superior al internacional; e) este tipo de interés desestimula la producción interna, sobrevalúa el TC y refuerza la mayor utilización de bienes importados para la producción y el consumo.

Estas políticas que garantizan tasas de rentabilidad en lo productivo y especulativo al capital transnacional no solo han mantenido el déficit manufacturero, también han incrementado la vulnerabilidad de la economía mexicana y supeditado su crecimiento a variables exógenas.

En el ámbito productivo, la modalidad de inserción de algunas industrias en los eslabones de menor VA dentro de las redes de producción mundial implica la mayor utilización de insumos y bienes de capital elaborados fuera del territorio nacional⁷². Este comercio *intra-firma* [López y Rodil; 2008] supedita los ritmos del crecimiento manufacturero interno al principal socio comercial (Gráfica IV.11), y dadas las políticas de liberalización y estabilidad requeridas para su funcionamiento y atracción de IE se han incrementado los coeficientes de importación (Gráfica IV.12). En este mismo sentido, Rodil [2018] y Rodil y López [2020] plantean que es necesario medir el comercio no en sus valores brutos, sino a través del comercio en valor añadido, esto es, medir las exportaciones descontando el valor de los insumos importados para su realización. Utilizando esta metodología⁷³ los autores muestran que el valor añadido interno de las exportaciones (encadenamiento progresivo o *hacia*

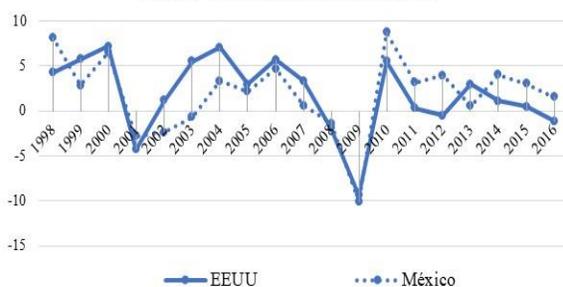
⁷² A partir de la mayor integración de algunas industrias a las CGV se ha sustituido insumos importados por nacionales; no obstante, dicha sustitución en algunas industrias corresponde al mayor déficit en otras.

⁷³ Véase López, Jorge y Rodil, Óscar [2020] “Fragmentación productiva e integración económica en América del Norte: fuerzas centrífugas y centrípetas” en *Problemas del Desarrollo* vol. 51 no. 200.

adelante) manufactureras de México para 2015 varía del 7% en Equipos eléctricos al 28% en Equipo de Transporte. La producción es altamente dependiente de las importaciones, y si se presenta un desabasto de insumos a nivel internacional, la producción interna tiende a desacelerarse o contraerse.⁷⁴

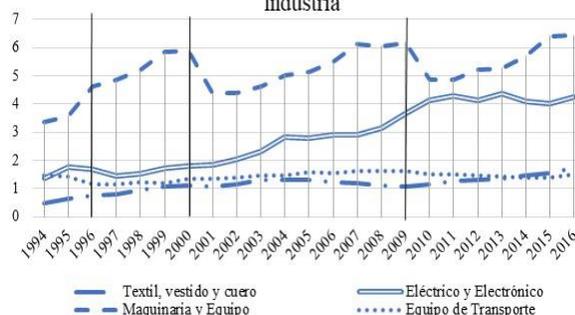
En el ámbito meramente especulativo, el método de financiamiento al déficit comercial y que además asegura la estabilidad interna de precios hace a la economía mexicana dependiente a la entrada de capitales. El efecto inmediato de esta dependencia se refleja en la alta volatilidad del TC ante anuncios que modifiquen las expectativas de ganancia del capital transnacional.

Gráfica IV.11, Estados Unidos y México: tasas de crecimiento anual de la industria manufacturera



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Worldbank database

Gráfica IV.12, México: Relación Importaciones/VA por Industria



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN INEGI Base 2013 series reducidas

Ahora bien, profundizando en el análisis de la producción y exportación manufacturera para los años que se dispone de información, resalta a la vista dos características centrales marcadas por el desempeño de la industria maquila y no maquila⁷⁵: i) el mayor dinamismo de la industria maquila; y ii) el déficit estructural de la industria manufacturera corresponde a su componente no maquila.

i) Crecimiento en la industria maquiladora

⁷⁴ Al respecto, la CEPAL [2020] señala que las CGV “fueron el principal canal de transmisión del COVID-19 al comercio mundial” iniciando con un “choque de oferta”; esto es, China, principal exportador mundial de insumos para las industrias automotriz, eléctrica y farmacéutica cerró parcialmente sus fronteras, lo que suspendió la provisión de dichos insumos para la producción en otros países, dentro de ellos México.

⁷⁵ El último año se hace la diferenciación de unidades maquila y no maquila fue en 2006. En dicho año se aprobó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) que integró a los antiguos programas de fomento a la Maquila y el PITEX, con lo cual cambió su metodología de obtención de datos.

En su condición de filial o subsidiaria, la industria maquiladora de exportación forma parte de los procesos dirigidos por las Empresas Transnacionales e integradas a las redes globales de producción [Carrillo; 2014].⁷⁶ Al ser el sector privado con fuerte presencia de capital trasnacional el agente encargado de promover el crecimiento, es natural que los sectores de mayor desempeño relativo sean los relacionadas a la producción y exportación maquila. Fue justamente en estas industrias donde no solo se concentró la mayor generación de VA por los mayores niveles de inversión, sino también en la expansión del número de unidades de producción y creación de puestos ocupados.

La etapa de “oro de la maquila” estuvo impulsada por el incremento en la demanda de EE.UU. por productos internacionales y de la mayor afluencia de IED a México para la producción. El crecimiento en la demanda de EE.UU. correspondió “a una de las expansiones más largas de la posguerra” [Ryd; 2003] conocida como la “Nueva Economía” que inició a principio de los noventa y finalizó con la recesión de 2001. De 1996 a 2000 la economía estadounidense se expandió en 4.5% promedio anual y el Consumo privado de los hogares en 4.9%. El incremento en la producción maquila en México para abastecer parte del aumento en la demanda de EEUU se logró a través de la mayor afluencia de IED que dinamizó la FBKF en las industrias donde durante el sexenio previo se emprendió la reestructuración productiva para la exportación. Más importante aún es señalar que el principal aliciente de atracción de IED y de la relocalización de fragmentos de producción en México, además de la amplia frontera que se tiene con la unión americana, han sido los menores costos laborales: en 1994 un obrero mexicano percibía por hora trabajada el 14% de un obrero estadounidense, no obstante, como efecto de la crisis esta proporción se redujo a 8% en 1995 y aumentó gradualmente hasta llegar al 11% en el 2000 [Fuji; 2007]. La etapa de “oro de la maquila” fue el resultado del crecimiento de una variable exógena, la demanda de EE.UU., y del aumento en la ventaja comparativa con la que se insertó la economía mexicana a las redes de producción mundial, sus menores costos laborales.

Es así que de 1996 a 2000 el incremento en los niveles de inversión de las ET en los sectores exportadores para abastecer el mercado estadounidense propició que la maquila fuera el sector de mayor crecimiento relativo. El desempeño de tales industrias fue superior

⁷⁶Carrillo [2014] menciona que en la industria textil hay empresas mexicanas que sin ser parte de las multinacionales están ligadas a dichas cadenas de producción como minoristas.

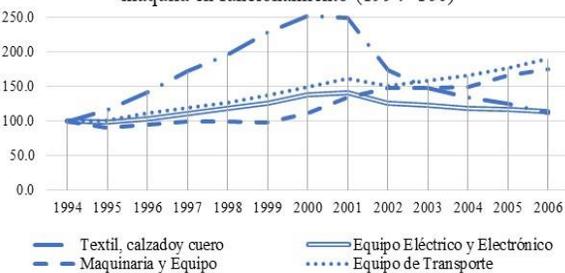
a su contraparte no maquila, lo cual se puede aproximar comparando las tasas de crecimiento entre ambas (Cuadro IV.2). Dentro de estas, las de mayor expansión fueron aquellas que por sus características son más intensivas en fuerza de trabajo, como la Textil que creció a 26.1% promedio anual y en menor medida la Eléctrica y Electrónica. El incremento en la Inversión se reflejó en el aumento sustantivo de unidades de producción en funcionamiento (Gráfica IV.13) que pasaron de 2086 en 1994 a 3590 en el 2000. En la industria Textil se registró el mayor incremento en unidades de producción y que incluso llegaron a representar más del 30% del total; empero, dentro de dichas unidades también se consideran aquellas que se acondicionaron en los domicilios de los trabajadores [Juárez; 2002]. La importancia del destino de las Inversiones y el crecimiento en las unidades de producción maquila fue que justo en este tipo de industrias se registraron las tasas más dinámicas de generación de puestos ocupados, y donde los trabajadores perciben en promedio remuneraciones menores al de la media nacional [De la Garza; 2005].

Cuadro IV.2, México: VA en la Industria manufacturera total y maquila (tasas de crecimiento promedio anual)

Industria	1994-2006	1996-2000	2001-2003
Manufactura total	2.9	6.8	-1.5
Textiles, vestidos y cuero	-0.8	2.8	-7.1
Eléctrico y Electrónico	3.4	15.5	-8.4
Maquinaria y Equipo	3.4	4.4	-1.0
Equipo de Transporte	6.1	12.7	-2.6
Maquila			
Total	9.9	16.1	0.5
Textiles, vestidos y cuero	10.3	20.4	-4.5
Eléctrico y Electrónico	9.1	17.0	-3.2
Maquinaria y Equipo	14.7	16.7	10.9
Equipo de Transporte	8.7	11.7	9.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 2013 (Series reducidas) y Estadísticas que ya no se actualizan, Industria Maquiladora de exportación, INEGI

Gráfica IV.13, México: Índice de unidades de producción maquila en funcionamiento (1994=100)



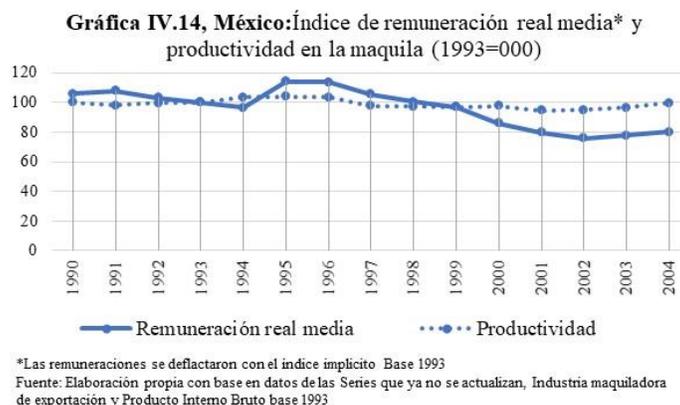
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Series que ya no se actualizan, Industria Maquiladora de exportación, INEGI

Al igual que de 1996-2000, entre 2001 y 2003 la industria maquila registró un mejor desempeño relativo que la manufactura total (Cuadro IV.2), esto a pesar de que dichos años se relacionan con la llamada “crisis de la maquila”.

Tres razones se relacionan comúnmente con esta crisis [De la Garza; 2005]: i) la caída en demanda estadounidense como resultado del estallido de la burbuja puntocom; ii) la irrupción de China al mercado mundial; y iii) el incremento de los CLU resultado del aumento de las remuneraciones reales vs el estancamiento relativo en la productividad maquila (Gráfica IV.14).⁷⁷ Dicha crisis evidenció la alta dependencia y vulnerabilidad de la estrategia de

⁷⁷ Es pertinente aclarar que la principal hipótesis del autor es que la crisis en la Industria maquiladora se relaciona con su *modelo de producción* y la relación que mantiene con su Matriz de origen lo que limita la

crecimiento económico: i) el desempeño del *mercado objetivo* está en fusión de variables exógenas; ii) la ventaja comparativa con la cual México se insertó al mercado mundial se diluye si irrumpe un país con menores costos laborales, en esta caso China (en promedio un trabajador chino percibía por hora trabajada la cuarta parte de un trabajador mexicano [Arés; 2012]); y iii) la producción intensiva en fuerza de trabajo representa un límite para el incremento de la productividad.



A pesar de englobarse como “crisis de la maquila”, al interior de dicho tipo de Industria se presentaron situaciones disímiles. Por un lado, sobresalen las industrias donde al requerirse una menor capacidad instalada para su funcionamiento se incurren en menores costos el trasladar el proceso productivo de un país a otro. De estas destacan la industria Textil y Eléctrica y Electrónica que entre 2001 y 2003 se contrajeron en -4.5 y -3.2% respectivamente. Por otro lado, están las industrias que requieren mayores instalaciones para su operación y en la cuales se incurriría en costos más elevados su relocalización geográfica y posterior exportación de productos finales hacia los Estados Unidos. Aquí resaltan las industrias Equipo de Transporte y Maquinaria y Equipo, donde en lugar de una crisis se registró una desaceleración en su producción (Cuadro IV.2). La razón que subyace en estas diferencias es, como menciona Carrillo y Gomís [2004], que la industria maquiladora comprende una amplia “heterogeneidad de actividades, productos, tecnologías, prácticas organizacionales y formas de trabajo” que se pueden englobar en cuatro *generaciones* que van desde el trabajo manual hasta las actividades de investigación y diseño. A pesar de estas diferencias que

posibilidad de reducir costos sustituyendo proveedores, lo que de igual forma genera menores encadenamientos productivos internos.

explicarían el comportamiento desigual al interior de las propias industrias maquila, cabe resaltar que en términos agregados estas continúan siendo intensivas en fuerza de trabajo.

Por último, si bien con el decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en noviembre de 2006 se dejaron de recabar las estadísticas propiamente de maquila, a partir del año 2014 se comenzaron a publicar los datos de la *manufactura global* donde se incluye la industria anteriormente clasificada como maquila [Morales; 2015] y que sirven como aproximación para la continuidad del análisis de tendencias. El INEGI [2018] define a la *manufactura global* como “el subconjunto de empresas, que se abastecen principalmente de insumos extranjeros, destinando su producción a la exportación y con alta participación de capital extranjero”.

Del análisis de estos datos (Cuadros IV.3 y IV.4) se distinguen tres tendencias generales: i) como era de esperarse, los mayores ritmos de crecimiento del VA y ocupación se ubican en la Industria Equipo de Transporte; ii) derivado de lo anterior, la producción para la exportación y la ocupación ha tendido a concentrarse cada vez más en dicha Industria, aunque con notables diferencias entre Ramas; y iii) los menores costos laborales continúan siendo la principal ventaja comparativa con la que México se vincula a las redes de producción mundial.

Cuadro IV.3, México: Valor Agregado de la manufactura global, indicadores varios (tasas de crecimiento promedio anual)

	2003-2016			2003-2008			2009-2016		
	VA	Ocupación	Remuneración media	VA	Ocupación	Remuneración media	VA	Ocupación	Remuneración media
Alimentos bebidas y tabaco	1.4	2.2	-6.6	2.6	1.3	-3.2	1.6	3.0	-10.3
Textiles, vestidos y cuero	-1.6	-2.2	-3.1	-2.1	-4.1	0.6	-2.9	-2.1	-4.5
Madera y sus productos	-0.7	-0.1	-4.1	1.8	1.6	-2.1	0.1	1.1	-5.7
Papeles, producción de papel, imprenta y editores	2.0	-3.5	1.5	2.5	-1.4	2.0	2.1	-4.3	1.6
Sustancias químicas	4.6	-0.2	-5.0	2.7	-2.7	-0.5	8.6	2.1	-3.1
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	0.8	-0.5	-2.9	2.0	-0.1	0.3	2.0	0.9	-2.1
Industrias metálicas básicas	-0.8	5.1	-13.2	1.9	7.9	-20.3	0.5	5.6	-8.3
Eléctrico y Electrónico	0.3	1.9	-4.3	1.3	1.8	-1.9	2.5	4.9	-6.0
Maquinaria y Equipo	8.6	5.5	-2.7	5.3	5.9	-8.9	9.3	7.9	2.5
Equipo de Transporte	7.8	6.8	-4.0	7.2	5.4	-0.1	13.1	11.6	-6.1
Automóviles y camiones	7.3	5.0	-8.1	8.5	2.9	0.2	11.4	8.7	-12.5
Partes para vehículos automotores	8.4	6.8	-2.6	4.1	5.7	-2.7	16.3	11.5	-2.0
Resto de Equipo de Transporte	7.2	10.5	-6.7	11.4	8.5	0.6	10.4	17.4	-12.1
Otras industrias	3.3	4.6	-1.9	5.1	3.0	1.6	4.1	7.8	-5.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global, INEGI

Cuadro IV.4, México: Valor Agregado y Ocupación de la manufactura global (estructura porcentual)

	2003		2009		2016	
	VA	Ocupación	VA	Ocupación	VA	Ocupación
Alimentos bebidas y tabaco	2.8	3.4	2.7	3.8	2.0	3.1
Textiles, vestidos y cuero	3.1	10.1	2.6	9.1	1.5	5.2
Madera y sus productos	0.5	1.1	0.4	1.0	0.3	0.8
Papeles, producción de papel, imprenta y editores	0.5	2.0	0.4	1.8	0.3	0.9
Sustancias químicas	5.7	10.0	6.4	8.7	3.6	6.7
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	1.5	2.1	1.2	1.9	0.9	1.3
Industrias metálicas básicas	4.4	1.8	8.1	2.4	5.3	2.4
Eléctrico y Electrónico	30.6	40.0	22.7	37.8	16.8	35.3
Maquinaria y Equipo	2.5	4.2	2.8	5.1	2.7	5.8
Equipo de Transporte	16.0	17.7	14.0	20.0	20.0	28.9
Automóviles y camiones	9.6	3.4	8.1	3.6	9.4	4.4
Partes para vehículos automotores	5.5	13.0	4.9	14.8	9.0	21.2
Resto de Equipo de Transporte	0.9	1.3	1.0	1.6	1.6	3.3
Otras industrias	3.2	7.7	2.9	8.4	2.7	9.5
Margen de comercialización y Transporte	29.3	NA	35.8	NA	43.9	NA

Fuente: Elaboración propia con base en datos Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global, INEGI

En efecto, con la mayor integración de la industria automotriz a las *CGV* como respuesta de las grandes automotrices estadounidenses ante la crisis de 2007, los mayores ritmos de generación del VA se registraron en las Ramas Automóviles y camiones y la de Autopartes, la cual incluso cuadruplicó su tasa de crecimiento promedio anual al pasar de 4.1% entre 2003-2008 a 16.3% en 2009-2016. Otro hecho a destacar es que, a excepción de Equipo de Transporte, la Industria Química y de Eléctrica y Electrónica, en el resto de las mismas las tasas de expansión del VA fueron menores en el segundo período. Esto confirma la cada vez mayor concentración de las inversiones en un menor número de sectores con el avance de la actual *estrategia de crecimiento*. Tal concentración de las Inversiones y VA propiciaron de igual forma la concentración de la ocupación y un cambio en la estructura en la misma, destacando: i) las Ramas pertenecientes al Resto de Industrias de Equipo de Transporte lograron más que duplicar su participación relativa entre 2003 y 2016, lo cual es un efecto de las Inversiones en la Industria Aeroespacial; y ii) a pesar de que la Rama de Autopartes tenga un menor peso relativo en el VA que la de Automóviles y camiones, para el año 2016 captó casi cinco veces más trabajadores, lo cual habla de una industria intensiva en fuerza de trabajo y tradicionalmente maquila. Los mayores ritmos de contracción de las remuneraciones se registraron en las Ramas pertenecientes a Equipo de Transporte, esto a excepción de

Autopartes, aunque cabe decir que en esta las remuneraciones reales medias fluctúan entre el 65 y 70% de la remuneración media de la *manufactura global*.

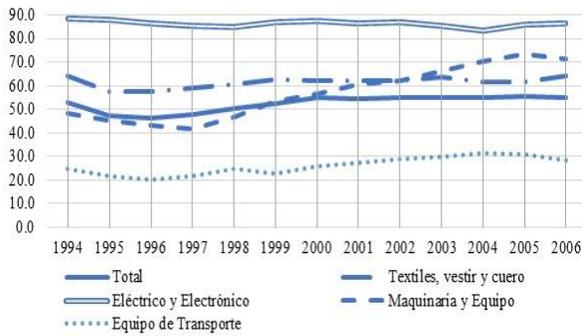
En síntesis, a partir de la mayor integración a las *CGV* la producción maquiladora analizada a través de la *manufactura global* muestra características particulares de su “edad de oro” como el alto dinamismo en la generación de VA y de la ocupación, pero como característica particular de esta nueva etapa se observa la mayor concentración de inversiones, generación del VA y el empobrecimiento de sus trabajadores.

ii) El déficit estructural en las manufacturas no maquila.

Las políticas de estímulos a la importación y de sobrevaluación del TC han representado un fuerte incentivo para las importaciones y desincentivo para las exportaciones [Dussel; 2013] de productos que no están integrados a las cadenas de producción mundial. El extinto programa PITEX⁷⁸ que proveía estímulos para importaciones temporales tales como exención del pago de aranceles, IVA y en algunos casos la devolución de ISR, formuló una *racionalidad* distinta para las empresas exportadoras [Dussel; 2003]: la sustitución de insumos importados por nacionales podría llegar a representar un “desincentivo” superior al 50% del costo total de producción. La política de estabilidad cambiaria exigida por el sector financiero que ha sobrevaluado el TC [Huerta; 2016] tiende a encarecer las exportaciones nacionales en el mercado internacional. Este fenómeno no está presente en las empresas maquila de capital transnacional que realizan comercio *intra-firma* con su propia moneda, y que dependiendo de la industria representan más de la mitad de las exportaciones totales en cada una de ellas (Gráfica IV.15). Las firmas no vinculadas a las redes globales de producción que se relacionan con la industria no maquila —aunque no privativamente— tienen desincentivos a la mayor utilización de insumos nacionales por la exención de impuestos a las importaciones, al igual que desincentivos y a la exportación por la política de estabilidad cambiaria, lo que explica el déficit externo de este tipo de industrias (Gráfica IV.16).

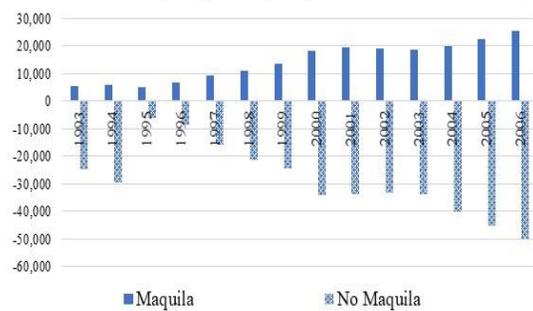
⁷⁸ Según datos de la Secretaría de Economía las empresas inscritas representaban el 85% de las exportaciones totales

Gráfica IV. 15, México: Exportaciones maquila como porcentaje de las exportaciones totales por industria



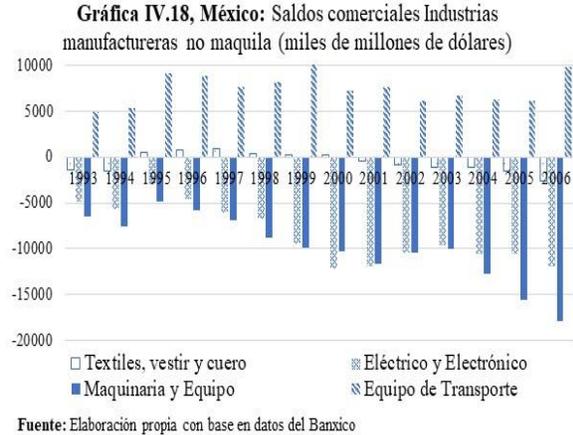
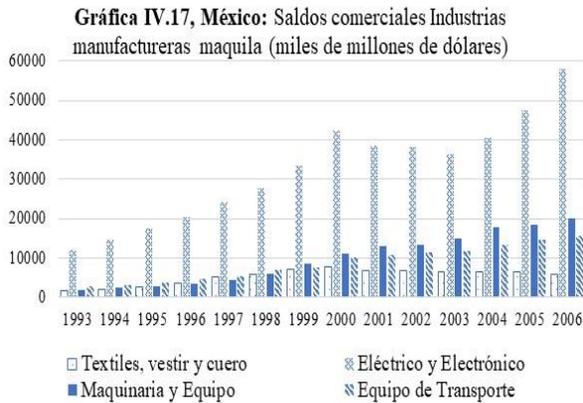
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banxico

Gráfica IV.16, México: Saldos comerciales de la industria manufacturera maquila y no maquila (miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banxico

El conjunto de políticas que dan coherencia interna al *modelo* exportador y sus efectos sobre las industrias que no están insertas en las redes de producción mundial han llevado a algunos autores a plantear que dentro de la actual *estrategia de crecimiento* coexisten dos patrones industriales [Morales; 2015]: 1) la maquila de exportación básicamente de capital extranjero con poco o nulo arrastre (en promedio solo el 3% de los insumos que utilizan son de origen nacional); 2) la manufactura no exportadora (aunque con algunos procesos maquila) que abastecen el mercado interno y es donde se registra el déficit estructural manufacturero. Si se abstraen algunas especificidades y se engloban estos dos tipos de industria en maquila y no maquila, se puede observar que el saldo negativo externo se ubica en las no maquila (Gráficas IV.17 y IV.18). Una excepción es Equipo de Transporte, lo cual se debe a que en dicha industria se encuentran sectores más intensivos en capital como la automotriz y camiones [Morales; 2015] que emplean una cantidad mayor de insumos nacionales, aunque como explica la CEPAL [2018], gran parte de los proveedores internos producen con altos coeficientes de importación, hecho que se demuestra en el incremento del déficit externo de las industrias que la abastecen.



4.4 Concentración, bajas tasas de crecimiento del VA y crecimiento nulo de la ocupación

A nivel agregado, en estos veintitrés años de estudio de la actual *estrategia de crecimiento* se han registrado bajas tasas de generación del VA y el estancamiento relativo de la ocupación y productividad. (Cuadro IV.4). Este desempeño es el resultado de la política económica aplicada desde los años ochenta que configuró una estructura económica más *heterogénea*, donde las inversiones se concentran cada vez en un menor número de sectores que, dados sus métodos de reducción de costos, han desarticulado encadenamientos productivos internos y limitado el efecto multiplicador de las exportaciones. Además, dentro de la política que da coherencia interna al modelo, la estabilidad económica como requisito para la atracción de capitales que equilibre el desajuste estructural en cuenta corriente ha supeditado el crecimiento y dirigido parte de los recursos al sector financiero [Huerta; 2016], el cual se ha expandido incluso por encima de la gran mayoría de las manufacturas de exportación. La concentración de los recursos en pocos sectores con poco o nulo vínculo con el resto de la actividad económica limita la difusión del progreso técnico, propiciando bajos niveles de productividad agregada y de generación de puestos ocupados.

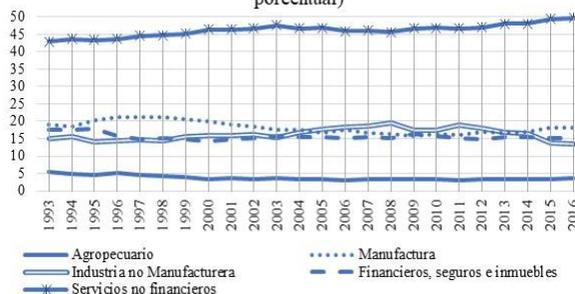
Cuadro IV.5, México: Resumen de variables (tasa de crecimiento promedio anual)

	VA				Productividad				Ocupación			
	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016
Total	2.3	4.9	2.2	3.2	0.9	1.2	0.8	1.6	1.5	3.7	1.3	1.6
Agropecuario	1.9	1.3	1.7	2.4	0.8	1.3	0.4	0.0	1.1	0.0	1.2	2.3
Industria	1.5	4.9	1.4	2.0	-1.2	-1.9	-1.8	-2.1	1.2	5.0	1.1	1.3
Industria Manufacturera	2.2	6.8	0.9	3.5	1.9	2.6	2.8	1.0	0.3	4.1	-1.9	2.5
Industria no manufacturera	0.9	3.2	2.0	0.6	-1.5	-2.1	-2.1	-2.4	2.4	6.3	4.7	0.2
Servicios	2.8	5.2	2.6	3.9	1.9	0.6	2.7	2.3	1.7	3.6	1.5	1.7
Servicios, seguros e inmuebles	3.9	3.5	4.1	4.5	2.1	-0.4	3.4	2.0	1.8	4.0	0.7	2.5
Servicios no financieros	2.5	5.6	2.2	3.7	1.4	2.8	1.2	3.0	1.7	3.5	1.5	1.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 2013 (series reducidas)

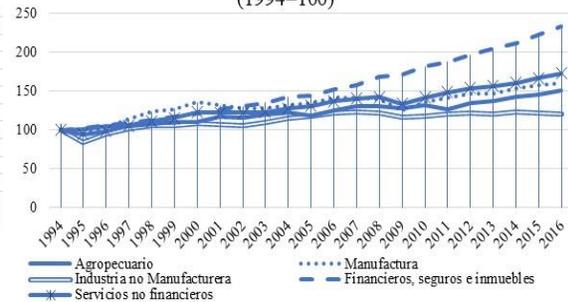
A mayor nivel de desagregación, las tendencias en las tres grandes actividades económicas refuerzan lo anteriormente planteado: i) el menor crecimiento relativo de las actividades primarias (Cuadro IV.5) y su bajo aporte en la generación de VA (Gráfica IV.17) es el resultado de la mayor segmentación del campo [Rubio; 2003]; ii) en la Industria, y en específico en las manufacturas, con el paso de las etapas de la actual *estrategia de crecimiento* las inversiones lideradas por las empresas transnacionales tienden a concentrarse cada vez más en pocas actividades y empresas [Vázquez; 2017] con menor efecto multiplicador por los métodos de reducción de costos, tanto en las industrias de exportación como las que abastecen el mercado interno; y iii) la mayor parte de los servicios han quedado al margen del actual *modelo*, registrándose tasas dinámicas de expansión solo en aquellas relacionadas con el propio proceso de crecimiento tales como el Comercio y Transporte, aunque del total de servicios destacan dos en particular por su alto dinamismo: las Comunicaciones y los ya mencionados Servicios Financieros (Gráfica IV.18).

Gráfica IV. 17, México: Valor Agregado por sector (estructura porcentual)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, INEGI Base 2013 (Series reducidas)

Gráfica IV.18, México: Índice de Valor Agregado (1994=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, INEGI Base 2013 (Series reducidas)

A medida que se desarrollan las fuerzas productivas y se crean nuevas actividades, el aporte relativo del sector agropecuario en el VA tiende a reducirse al igual que la población destinada a dichos trabajos. Empero, el bajo crecimiento de las actividades primarias y el estancamiento relativo en la generación de puestos ocupados se relaciona con el incremento en la segmentación del campo fruto del TLCAN y de una inadecuada política de apoyo a los productores. La entrada en vigor del Tratado les permitió a las agroindustrias transnacionales importar insumos a menores precios relativos, desplazando a muchos pequeños y medianos productores [Rubio; 2008]. Esto se vio agudizado por la política de apoyo al campo que otorga mayores recursos a quienes más hectáreas trabajan [Székely; 2003], beneficiando así a los productores más grandes. Como resultados inmediatos de estas políticas las actividades primarias registraron un estancamiento relativo en los años de mayor expansión económica (1996-2000) y el crecimiento nulo de la ocupación.⁷⁹ Durante el *boom de los commodities*, pero particularmente a partir de 2009-2011, estas actividades adquieren una marcada orientación a la exportación gracias al creciente flujo de IED.⁸⁰ Este hecho se reflejó en el incremento de la relación Exportaciones/PIB que pasó del 38% en 2009 a 55% en 2016 por la mayor demanda de los Estados Unidos⁸¹, mientras que la relación Importaciones/ PIB se ha mantenido en niveles cercanos al 40%. Bajo estas condiciones la demanda de trabajo creció por arriba del promedio de la economía. A pesar del dinamismo de los últimos años, la política de liberalización, el abandono sistemático al campo y la concentración de las inversiones y producción explican el bajo aporte de dichas actividades en el VA y ocupación.

Durante la actual *estrategia de crecimiento* se ha acentuado la tendencia a la mayor concentración de las inversiones en pocos sectores con menor efecto arrastre por sus métodos de reducción de costos alentados por la propia política económica.

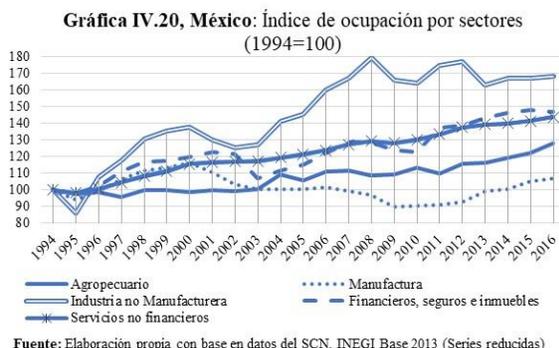
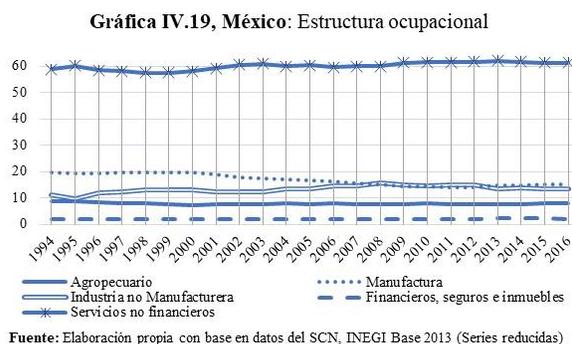
En los años de “éxito” relativo de la maquila (1996-2000) los mayores niveles de generación de VA se concentraron en las industrias que desde la segunda mitad de los años ochenta volcaron su producción a la exportación, y dentro de estas destacan las unidades

⁷⁹ Estas políticas, en particular el TLCAN, contribuyen a explicar el sustantivo aumento de la migración de fuerza de trabajo del campo quienes constituyen una masa de trabajadores indocumentados en los países receptores con mayores diferenciales salariales [Aragón; 2006].

⁸⁰ Según datos de la Secretaría de Economía, la Agricultura, ganadería y pesca registró un saldo acumulado de IED de 1,047 millones de dólares entre 2009 y 2016 (casi el doble de lo obtenido entre 1994 y 2008) destinándose el 46.6% de las IED a la Ganadería y el 35.5% a la Agricultura.

⁸¹ México provee el 33% del total de las importaciones agrícolas de EEUU [BANCOMER; 2017].

propriadamente maquila, registrando todas ellas tasas de crecimiento de dos dígitos (Cuadro IV.2). Este mayor dinamismo permitió que la ocupación en la Manufactura total se expandiera en 4.1% promedio anual y en las unidades maquila 14.4%, sobresaliendo la Industria textil donde la demanda de trabajo creció 20% cada año. Debido a la alta concentración de este dinamismo, la generación de puestos ocupados de la Manufactura se mantuvo en torno al 20% (Gráfica IV.19). A partir de la crisis de la maquila el crecimiento del VA y de la ocupación se caracterizó por ser menor al de la etapa previa y más concentrado, provocando que en estos años el VA manufacturero registrara un estancamiento relativo (Cuadro IV.5) mientras que, en términos promedios, esta Industria se convirtió en expulsora neta de trabajadores (Gráfica IV.20). A partir de 2009 con la mayor integración de algunas industrias a las CGV y con el nuevo impulso exportador, el crecimiento del VA y de la ocupación se siguió concentrando en las mismas industrias, aunque dicho desempeño fue superior al del auge de la maquila: de 2009-2016 la generación del VA en Equipo de Transporte y Maquinaria y Equipo fue del 12.2 y 8.4% promedio anual respectivamente, y de la ocupación en 11 y 5.6%. Otra característica de estos años y que se ahonda en el próximo apartado es que esta mayor demanda de trabajo ha correspondido a la contracción real de las remuneraciones de los trabajadores ubicados en dichas industrias.



Para el caso de las industrias no manufactureras, estas han registrado un estancamiento relativo en el VA y contracción de la productividad (Cuadro IV.5), aunque han sido las de mayor crecimiento acumulado en la creación de puestos ocupados (Gráfica IV.20). A diferencia de los años setenta y principios de los ochenta cuando el desempeño de estas industrias obedecía a la mayor FBKF pública en Construcción para proveer servicios básicos a la población y contribuir a la política de fomento, durante la actual estrategia de crecimiento

su devenir se ha relacionado más con las fluctuaciones internacionales. Es así que, a excepción de la industria petrolera, el “éxito” relativo del modelo maquilador entre 1996 y 2000 se vincula con los años de mayor crecimiento en la Construcción (de mayor peso relativo y caída en la productividad), minería no petrolera y la eléctrica gas y agua; durante el *boom de los commodities* e hipotecario, la industria líder fue la petrolera por el incremento en los precios internacionales del crudo más que por el volumen de producción,⁸² y en menor medida la Construcción (comercial hasta 2006 y residencial hasta 2007 [Bancomer; 2007]) y electricidad gas y agua; y por último, a partir de 2009 los mayores niveles de inversión de la minería no petrolera en los años previos ponen a esta industria como la más dinámica, aunque con tasas de crecimiento a penas superiores al de la media nacional.

Por último, como ya se mencionó, la actual *estrategia de crecimiento* ha dejado al margen del funcionamiento del mismo a gran parte de los Servicios, mientras que el crecimiento de estas actividades se concentra principalmente en las actividades financieras.

Durante el modelo sustitutivo de importaciones la provisión y expansión de servicios básicos para la población permitió que estas actividades crecieran incluso por arriba del promedio nacional, además de registrar las tasas más dinámicas de expansión de la ocupación. De igual forma, otros servicios como el Transporte o el Comercio crecían a altas tasas como parte del efecto multiplicador del gasto público tanto productivo como corriente. Al cambiar el papel del Estado en la economía y restringir su gasto como requisito para la atracción de capitales que salden el déficit estructural en cuenta corriente y contribuyan a la estabilidad interna de precios a partir del tipo de cambio sobrevaluado, servicios básicos que antes proporcionaba el Estado han pasado a manos privadas, creciendo por debajo de los requerimientos de la población y siendo excluyentes en muchos casos. La expansión de una proporción considerable de los servicios básicos ya no es parte de un proyecto nacional inmerso dentro de la propia dinámica del *modelo*, sino que están sujetos a la rentabilidad de las empresas privadas.

Dos elementos contribuyen a explicar por qué el sector Servicios Financieros, seguros e inmuebles ha sido el de mayor crecimiento acumulado durante la actual *estrategia de*

⁸² Según datos de la Secretaría de Energía, el nivel máximo de exportación de miles de barriles diarios fue en diciembre de 2003 con 2 141 cuando el precio del mismo era de 25.29 dólares; a partir de ese año el volumen de producción disminuyó de manera discontinua hasta ubicarse en 1 376 en julio de 2008, mes y año que correspondió al máximo del precio del crudo de 120.15 dólares por unidad.

crecimiento: i) la subordinación de la política económica al gran capital financiero internacional; y ii) los persistentes bajos niveles de ingreso de la población. Respecto al primero de estos, la liberalización financiera, la política de tasa de interés atractiva, la privatización y extranjerización de la banca comercial e incluso la “modernización al sistema financiero” desde los años setenta [Tello; 2004] explican del lado de la oferta el crecimiento de estos Servicios. Del lado de la demanda, los bajos niveles de ingreso de la población y de generación de puestos ocupados como característica estructural de la actual *estrategia de crecimiento* hace que las familias e individuos recurran a créditos con altas tasas de interés además de las altas comisiones que cobran estas instituciones. Esta idea se refuerza si se toma en cuenta que las Ramas Banca Múltiple (banca comercial o de primer piso) y las Unidades de crédito e instituciones de ahorro crecieron de 2003 a 2016 en 16.9 y 17% promedio anual respectivamente, y que la deuda de las familias asciende al 14% del PIB [López; 2012]. En consecuencia, el crecimiento de los servicios financieros no corresponde únicamente a la especulación, también y en países como México, este se explica por el traslado de recursos de las familias al sistema financiero ante los bajos niveles salariales, comprometiendo sus ingresos presentes y futuros.

4.5 El estancamiento relativo de las remuneraciones como resultado de la competitividad vía costos laborales (espuria)

El crecimiento de las remuneraciones reales depende del desempeño de la productividad y de la capacidad que tienen los trabajadores de apropiarse de la misma. La actual *estrategia de crecimiento* se ha caracterizado por: i) concentrar las inversiones y el crecimiento de la productividad principalmente a las industrias vinculados con el exterior; y 2) registrar bajas tasas de expansión del VA en términos históricos, lo cual se debe, en parte, porque dichas industrias se integraron en promedio en los eslabones de menor generación del VA, incluso después de la crisis de 2008-2009 [CEPAL; 2018]. Por otro lado, al no generarse las condiciones productivas internas, los costos laborales, el salario, se ha convertido en el ancla de la inflación, y su menor nivel relativo uno de los alicientes para la atracción capitales. Es con la “nueva cultura laboral” implementada desde la administración De la Madrid que se conjugan estos dos elementos: i) el incremento salarial está vinculado a la productividad, esto bajo la concepción neoclásica de que a los trabajadores se les paga conforma a su

productividad marginal; y ii) si se registran bajos niveles de productividad, igual lo será el pago al factor trabajo. Además, con esta “nueva cultura” también se buscó la anulación de los Contratos Colectivos de Trabajo [Solís y Ortega; 2015], representando un duro golpe para los trabajadores organizados que buscan mejorar sus condiciones laborales. La actual *estrategia de crecimiento* y la política económica que le da coherencia interna ha propiciado que el crecimiento en la productividad sea concentrado y bajo, y que los trabajadores pierdan sus mecanismos de presión para mantener o alcanzar un nivel de vida deseable.

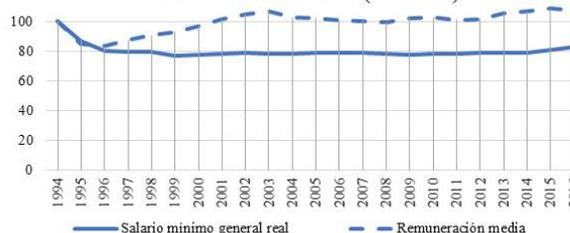
El resultado final del *modelo de crecimiento* en materia salarial ha sido el estancamiento relativo del salario mínimo y de las remuneraciones medias, aunque el primero con un nivel inferior al de 1994 (Cuadro IV.6 y Gráfica IV.21). Entre 1994 y 2016 el salario mínimo cayó en -0.8% promedio anual, esto porque con la crisis de 1995 y sus repercusiones en 1996 el poder adquisitivo de los trabajadores se redujo al 80% respecto a su monto de 1994, nivel en que ha oscilado debido a la política de ajuste salarial a la inflación esperada. En el caso de las remuneraciones medias, estas registraron una pérdida acumulada del 17% entre 1994 y 1996 principalmente por la contracción del pago al factor trabajo en las industrias manufactureras, contribuyendo así a la reducción de los CLU en la producción para la exportación. Sin embargo, y a diferencia del salario mínimo, con la recuperación de la economía en 1996 también lo hicieron las remuneraciones en algunos sectores, propiciando que para el año 2000 estas recuperaran su monto real previo a la crisis y se mantuvieran en niveles promedio a penas y por arriba del registrado en 1994. Al igual que durante la última etapa del modelo sustitutivo, a partir del año dos mil las remuneraciones medias y el salario mínimo mostraron una misma tendencia, aunque en este caso de estancamiento; pero, también, al igual que durante los años de mayor profundización de las reformas estructurales, entre ambas variables se creó una brecha por la aún mayor concentración del crecimiento de las remuneraciones en pocos sectores, esto como se explica a continuación.

Cuadro IV.6, México: Salario mínimo real y remuneración media
(tasas de crecimiento promedio anual)

	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016
Salario mínimo general	-0.8	-0.9	0.0	1.0
Remuneración media	0.3	3.8	-0.3	0.7

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN Base 2013 (Series reducidas) y Comisión Nacional de Salarios Mínimos

Gráfica IV.21, México: Índice de salario mínimo* y remuneración real media (1994=100)**



** Salario mínimo deflactado con el INPC 2018=100

* Remuneración media deflactada con el deflactor implícito del PIB

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN base 2013 y CONASAMI

Si bien la característica general en materia de crecimiento de las remuneraciones ha sido el estancamiento relativo, a mayor nivel de desagregación es posible apreciar condiciones propias de las tres grandes actividades económicas que contribuyen a explicar la mayor fragmentación dentro del factor trabajo, es decir, cómo el propio funcionamiento de la actual *estrategia de crecimiento* perpetúa la polarización entre los mismos.

El sector agropecuario —y en particular el campo mexicano— se ha caracterizado por contar con una masa de trabajadores que perciben en promedio una remuneración inferior a la media de la economía, además de que en algunos períodos se ha convertido en expulsor neto de los mismos. Después de la crisis de 1995 las remuneraciones en las actividades agropecuarias fueron las segundas de mayor expansión durante la etapa de oro de la maquila (Cuadro IV.7), recuperando la capacidad de compra de los trabajadores en 1999 e incluso incrementado hasta 2003 (Gráfica IV.22). Esto se debió a: i) el sustantivo aumento de la migración de campesinos hacia EEUU con la entrada en vigor del TLCAN y la falta de apoyos a pequeños productores [Aragón y Salgado; 2015] limitaron la oferta de trabajo ante la demanda de las agroindustrias transnacionales; y ii) a pesar del crecimiento de las remuneraciones, estas solo representan el 25% del pago promedio de la economía, niveles casi subsistencia donde una contracción del mismo no se puede sostener en el mediano plazo. Sin embargo, con el *boom* de los *commodities* y particularmente a finales de la primera década de los dos mil con el aumento de la IE el sector comenzó a adquirir un carácter más exportador, teniendo la característica de incrementar la ocupación por arriba del promedio nacional y registrar un estancamiento en la productividad (Cuadro IV.5) que se compensó con la contracción en las remuneraciones, aunque estas siguieron manteniendo su nivel de 1994. En estas actividades las remuneraciones tienden a ser rígidas a la baja en el mediano plazo dado que se sitúan en niveles casi de subsistencia, a lo que se suma que su variación

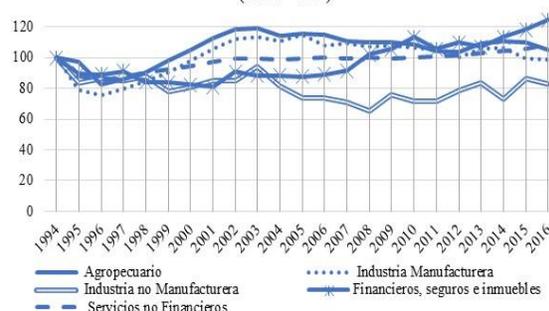
también se relaciona con su abundancia o escasez relativa debido a los desplazamientos históricos de la población rural ante el abandono sistemático del campo mexicano.

Cuadro IV.7, México: Remuneración media (tasa de crecimiento promedio anual)

	1994-2016	1996-2000	2001-2008	2009-2016
Total	0.3	3.8	-0.3	0.7
Agropecuario	0.2	6.1	-0.4	-0.6
Industria	-0.7	-0.5	-3.1	0.8
Industria manufacturera	-0.1	6.6	0.2	-1.3
Industria no manufacturera	-0.9	-1.7	-3.8	1.2
Servicios	0.6	1.1	1.4	1.7
Servicios financieros, seguros e inmuebles	1.0	-1.9	3.4	2.4
Servicios no financieros	0.4	2.7	0.3	1.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN Base 2013 (Series reducidas)

Gráfica IV.22, México: Índice de remuneración real media por sector (1994= 100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN Base 2013 (Series reducidas)

A nivel agregado, solo los trabajadores de las actividades Industriales registraron una pérdida en su poder adquisitivo respecto a su nivel de 1994, tanto para los que se desempeñan en las Manufacturas como en las Industrias no manufactureras (Cuadro IV.7). Para la primera de estas industrias cabe recordar dos aspectos centrales: i) la ventaja comparativa con la que México se insertó al mercado mundial fueron los menores costos laborales; y ii) los fragmentos productivos en los que se insertaron algunas manufacturas en las redes de producción mundial son en promedio los de menor generación de VA. En las industrias no manufactureras la tasa de crecimiento media de las remuneraciones no refleja que el poder adquisitivo de los trabajadores de la Construcción —representan el 90% del total de la ocupación de este tipo de industrias— han caído sistemáticamente; mientras que en industrias más pequeñas este ha incrementado o bien mantenido, estas son Explotación de petróleo y gas y la de Electricidad, gas y agua, las cuales históricamente han contribuido a incrementar la *heterogeneidad* dentro del propio factor trabajo.

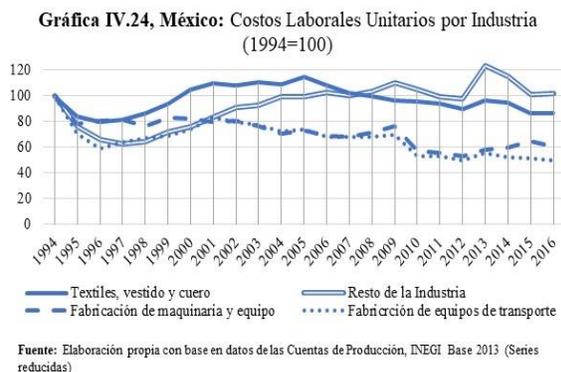
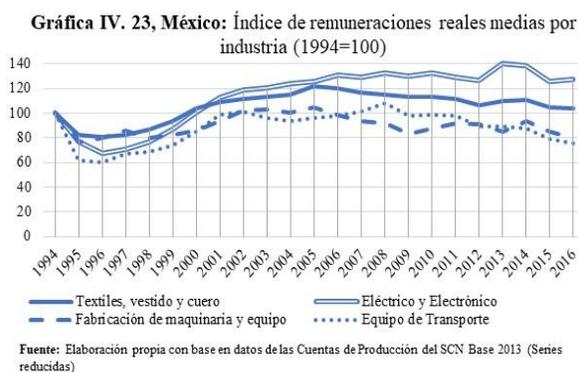
La internacionalización de la producción —y por tanto del mercado de trabajo— ha puesto en competencia a los trabajadores de los distintos países [Palley; 2015], y donde México se insertó al mercado mundial vía su ventaja comparativa de menores costos laborales. Como se mencionó con anterioridad, los obreros mexicanos perciben en promedio menos del 15% de su contraparte estadounidense [Fuji; 2006], y dentro de la manufacturera nacional a los trabajadores de la maquila se les paga entre el 60 y 65% de la remuneración media de esta industria [De la Garza; 2005]. Estos menores costos laborales relativos, y a la proximidad al

mercado más grande del mundo, son el aliciente para la atracción de IE, lo que junto al tipo de producción que realizan dichas unidades han puesto un límite a la evolución positiva del pago al factor trabajo.

Siguiendo la evolución de las remuneraciones en la industria manufacturera se observa que:

- i) Durante la etapa de oro de la maquila el pago al factor trabajo incrementó más que el promedio nacional, recuperando su poder de compra de 1994 en 2000-2001. Este hecho se relaciona con la hipótesis de la *demanda sesgada por trabajadores de mayor cualificación* explicada por el enfoque de *skill biased technological change*. Si bien en estas industrias donde se concentraron las inversiones incrementó la demanda de trabajo y la productividad (Cuadro IV.5), lo cierto es que, al igual que las actividades primarias, las tasas de crecimiento de las remuneraciones no hubieran sido posibles sin la contracción de las mismas durante la crisis, principalmente en las industrias de mayor grado de transnacionalización (Gráfica IV.23). Los bajos niveles reales de los que partieron las remuneraciones medias en 1996 junto al ligero incremento de la productividad permitieron que los CLU siguieran siendo menores a los de 1995, por lo menos en Maquinaria y Equipo y Equipo de Transporte (Gráfica IV.24).
- ii) A pesar de la crisis de la maquila, las remuneraciones en la Manufactura continuaron creciendo hasta 2004 para progresivamente ir descendiendo a partir de dicho año. Esto se explica porque en tales industrias los costos laborales se miden en relación a los trabajadores de Estados Unidos, y a pesar de que en términos relativos aumentaron en México, disminuyeron con respecto a su contraparte norteamericana [Ros; 2015]. En las Industrias Equipo de Transporte y Maquinaria y Equipo los CLU siguieron descendiendo a pesar del aumento de las remuneraciones, que como ya se vio, estas industrias no se vieron fuertemente afectadas por la crisis de la maquila de principios del milenio.
- iii) A partir de la crisis de 2008-2009 y de la mayor integración de algunas industrias a las CGV se observa que las remuneraciones medias tienden contraerse al tiempo que la productividad retrocede después de crecer a una tasa de dos dígitos en 2010. En estos años la reducción de los CLU se explica por la caída real de las remuneraciones en la manufactura, destacando las Industrias Equipo de Transporte y

Maquinaria y Equipo (Gráfica IV.24) donde la ocupación entre 2009 y 2016 se expandió en 11 y 5.6% promedio anual. Al igual que con las actividades primarias más orientadas a la exportación, en estas industrias de mayor grado de transnacionalización la ocupación creció por arriba del promedio nacional, mientras que el estancamiento o retroceso en la productividad se compensó con la contracción de las remuneraciones medias que redujeron los CLU. Una explicación plausible a la contracción en las remuneraciones medias en este tipo de industrias sea sus “muy altos niveles de concentración ramal”, que para el caso de la terminal de vehículos ligeros el mercado lo componen nueve fabricantes mundiales y tan solo tres concentran el 56% de la producción total [Marcial y Ortiz; 2018].



En una *estrategia de crecimiento* donde los costos laborales y no la productividad (la cual crece a muy bajo ritmo o bien se halla estancada) se ha convertido en la variable de ajuste, es natural pensar que dicho *modelo* no es compatible con una mayor participación de los trabajadores en la distribución del VA.

Al quedar al margen de la dinámica económica, en la inmensa mayoría de los Servicios los bajos niveles de productividad se reflejaron en la contracción de las remuneraciones medias y en el mejor de los casos en su estancamiento relativo, esto a excepción de los Servicios Financieros y las Comunicaciones. Sin contar estas dos actividades, alrededor del 62% de la ocupación que generó la estructura económica fue en los Servicios donde a penas y en un puñado de estos las remuneraciones se hallaban por encima de su valor de 1994. En cambio, en los Servicios Financieros y las Comunicaciones que a penas y representan el 1.1% de la ocupación total las remuneraciones pagadas a los trabajadores triplican y septuplican su valor previo a la crisis de 1994, constituyendo junto a la Industria Petrolera y de

Electricidad, gas y agua de los sectores que incrementan la *heterogeneidad* dentro del propio factor trabajo.

Por último, otra forma de visualizar el fenómeno del mayor crecimiento de la ocupación en trabajos donde la remuneración media se contrae es relacionando el crecimiento y estructura de la población ocupada por ingresos en salarios mínimos (Cuadros IV.8 y IV.9).

Cuadro IV.8, México: Población ocupada según niveles de ingreso en salarios mínimos (tasa de crecimiento promedio anual)

	2005-2016	2005-2008	2009-2016
Total	0.5	0.5	0.5
Hasta un salario	0.4	-1.0	0.9
Más de 1 hasta 2	0.7	-0.4	0.9
Más de 2 hasta 3	0.7	1.8	0.7
Más de 3 hasta 5	-0.1	0.0	-0.4
Más de 5	-0.6	0.8	-1.2
No recibe ingresos	-0.2	0.1	0.1
No especificado	2.2	3.4	1.9

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE

Cuadro IV.9, México: Población ocupada según niveles de ingreso en salarios mínimos (estructura porcentual)

	2005	2009	2016
Hasta un salario	14.4	13.2	15.1
Más de 1 hasta 2	22.7	22.6	26.5
Más de 2 hasta 3	19.4	20.1	21.0
Más de 3 hasta 5	18.4	17.4	12.8
Más de 5	10.5	10.0	5.9
No recibe ingresos	9.3	8.3	6.6
No especificado	5.3	8.3	12.0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE

Una característica particular del mercado de trabajo post crisis financiera de 2008-2009 ha sido, como ya se mencionó, una tasa de crecimiento promedio anual de la ocupación superior al de la etapa 2001-2008 (Cuadro IV.5); no obstante, esta se ha dado “a costa de la acentuada precarización⁸³ del trabajo”, de donde destacan, entre otros, el incremento en la contratación a tiempo parcial, la subcontratación y el crecimiento de los empleos de menores salarios [Samaniego; 2018 y 2019]. Restringiendo el análisis a esta última variable, no solo el crecimiento de la ocupación se ha concentrado en empleos de menores salarios mínimos, también se han perdido en términos absolutos empleos de mayores ingresos (Cuadro IV.8). Esto ha propiciado un cambio en la estructura de ingresos a nivel salarial: en 2005 la población que percibía de uno a tres salarios mínimos representaba el 56.6% del total, monto que aumentó a 62.5% en 2016, mientras que la población de ingresos medios se redujo de 18.4% a 12.8%, y la de ingresos altos (mayor de cinco salarios mínimos) pasó de representar una décima parte del total para el primer año a casi una vigésima para el segundo.

⁸³ La OIT [2012] define como trabajo precario si un empleo cuenta por lo menos con una de estas cuatro condiciones: i) salarios bajos; ii) escasa protección frente al despido; iii) falta de acceso a servicio social; y iv) capacidad limitada de ejercer los derechos laborales.

Esta característica del mercado laboral en la etapa post crisis es en parte resultado de la inserción al mercado mundial vía competitividad espuria, problema que se ahonda ante la mayor competencia internacional, y que pone un freno al crecimiento de la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional.

4.5.2 Los persistentes bajos niveles de la participación de los trabajadores en el VA como resultado de la *estrategia de crecimiento*

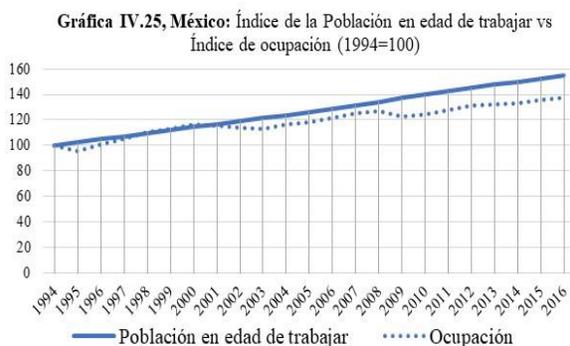
La política económica que le da coherencia interna al modelo *exportador manufacturero-maquilador de bajo VA nacional* —así como el funcionamiento del mismo— ha tendido a incrementar la *heterogeneidad estructural*, y, por ende, a concentrar en un puñado de sectores —regularmente vinculados con el exterior— las inversiones, productividad, generación de puestos ocupados y capacidad de incrementar las remuneraciones medias.

Al ser el sector privado con fuerte presencia de capital trasnacional el principal agente promotor del crecimiento, los *activos generadores del progreso técnico* se concentran en pocas manos quienes son los que deciden los montos y destinos de las inversiones de acuerdo a su rentabilidad y no de un proyecto país, teniendo como resultado final el estancamiento en la generación de puestos ocupados.

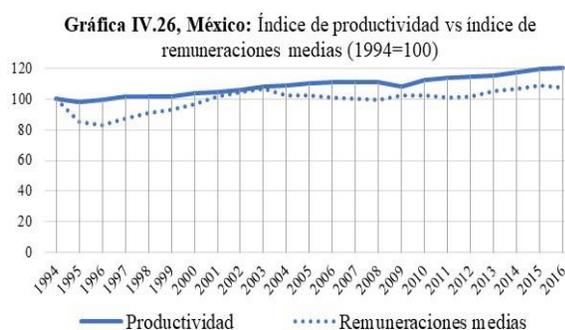
Dentro del destino de los recursos, el proceso de liberalización financiera durante la etapa de *transición* de un *modelo de crecimiento* a otro y la política económica que promueve la estabilidad interna como aliciente para la atracción de IE han dirigido recursos a la esfera financiera-especulativa, desalentando la inversión productiva de mayor efecto multiplicador. A esto se suma que las nuevas inversiones de las empresas transnacionales se limiten en gran medida a los sectores exportadores, los cuales tienen un bajo efecto arrastre sobre el resto de la actividad económica debido a sus métodos de reducción de costos a través de la mayor utilización de insumos importados. Esto ha propiciado que los ritmos más dinámicos de generación de puestos ocupados se concentren en dichos sectores. Pero, además, los montos y destino de las inversiones que están en función de las decisiones de las ETs dependen del consumo internacional, al igual que la creación de puestos ocupados: i) en la etapa de oro de la maquila el consumo estadounidense y la atracción de IE para abastecer ese mercado propiciaron que la ocupación creciera incluso por arriba de la población en edad de trabajar (Gráfica IV.25); ii) en cambio durante los años de crisis de la maquila y mayor especulación

financiera se comenzó a abrir una brecha entre ambas variables por las decisiones de las ET de dirigir capitales a los países asiáticos; y iii) esta brecha se reforzó con la mayor integración de algunas industrias a las CGV dado que las inversiones están aún más concentradas en pocos sectores, y de igual forma lo hace la ocupación.

Al final de estos veintitrés años de estudio la ocupación creció tan solo en 1.5% promedio anual mientras la población en edad de trabajar en 2% cada año, lo que explica por qué el empleo informal se mantiene en niveles superiores al 55% de la Población Económicamente Activa, exceso de población relativa a la modalidad de *acumulación de capital* y que contribuye a mantener bajos niveles de crecimiento de las remuneraciones medias.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN y World Bank Database



Fuente: Elaboración propia con base en datos de las Cuentas de Producción del SCN Base 2013 (Series reducidas)

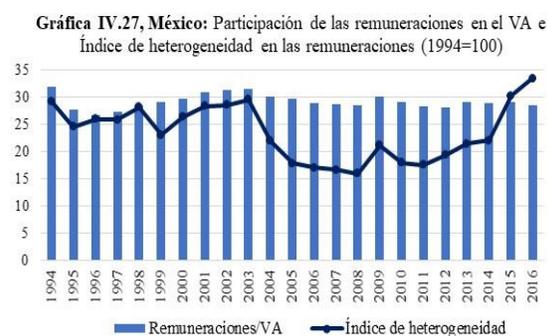
La integración al mercado mundial vía menores costos laborales, el tipo de producción promedio en las que se insertaron algunas industrias a las redes de producción mundial y el uso de los salarios como ancla para mantener la estabilidad interna de precios tienen como resultado final el estancamiento de las remuneraciones medias.

Como se mencionó con anterioridad, una *estrategia de crecimiento* donde la variable de ajuste sean los costos laborales y no el incremento de la productividad es incompatible con el crecimiento sostenido de las remuneraciones. No solo los menores costos relativos del trabajo fungen como uno de los alicientes para la atracción de IE, también estos son el mecanismo de competitividad en el mercado mundial, es decir, vía competitividad “espuria” [Fajnzylber; 1991]. La razón de esto estriba en que son justamente los fragmentos de producción que aprovechan dicha ventaja comparativa los que, en términos medios, se integraron algunas industrias dentro de estas cadenas globales de valor. A esto se suman otros dos elementos que contribuyen a explicar el estancamiento relativo de las remuneraciones: primero, y como se ha insistido, la concentración de los *activos generadores del progreso*

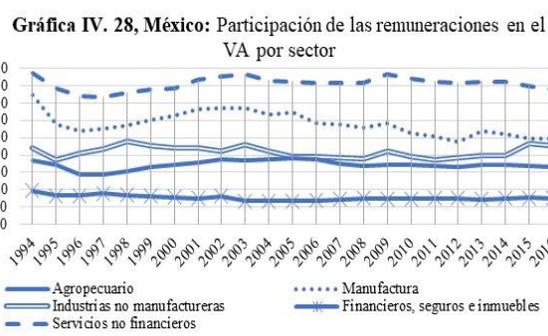
técnico en pocos sectores también concentra los incrementos de la productividad, manteniendo bajo su nivel para el conjunto de la economía (Gráfica IV.26); y segundo, los bajos niveles de las remuneraciones también obedecen a la contención de la demanda interna debido a los “rezagos productivos” [Huerta; 2021].

Así, a excepción de los años comprendidos entre 1997 y 2003, el ritmo de crecimiento de las remuneraciones no ha podido seguir al de por sí bajo desempeño de la productividad (Gráfica IV.10), manteniéndose una brecha entre ambas variables.

La política económica aplicada desde los años ochenta y reforzada durante este período han configurado una *estrategia de crecimiento* incompatible con el aumento de la masa de remuneraciones que participa en el VA (Gráfica IV.27), y que de hecho ha mantenido su cuota relativa en el ingreso nacional en sus niveles más bajo en el casi medio siglo de estudio. Por si fuera poco, la concentración del progreso técnico y por consiguiente el incremento en la *heterogeneidad estructural* también se expresan en la mayor polarización dentro del propio factor trabajo (Gráfica IV.27), donde se ha analizado que el crecimiento de las remuneraciones se restringe a un número cada vez más reducido de sectores con poco peso relativo, y que como particularidad de este período han quedado excluidos los trabajadores de la industria manufacturera. El devenir del actual *modelo de crecimiento* y de la política económica que le da coherencia interna tiene como resultado una sociedad más fragmentada.



*Desviación estándar respecto a la remuneración media
Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN 2013 (Series reducidas)



Fuente: Elaboración propia con base en las Cuentas de Producción del SCN Base 2013 (Series reducidas)

Por último, el persistente bajo nivel de la participación del trabajo en el VA —pasó de 31.8% en 1994 a 28.4% en 2016— no es el resultado privativo de un sector o una industria, sino de la dinámica conjunta de la actual *estrategia de crecimiento*. En esta, como se ha analizado, la concentración de las inversiones y desarticulación del aparato productivo han propiciado que

tanto el crecimiento de la ocupación como de las remuneraciones se restrinjan a los sectores exportadores y algunos servicios, aunque con la mayor integración de algunas industrias a las CGV en 2009 se ha observado que ante el bajo o nulo crecimiento de la productividad de cada sector se reducen CLU por medio de la contracción de las remuneraciones reales medias facilitado por la alta concentración ramal, fenómeno también presente en la agricultura —que ha adquirido un carácter más exportador— y minería no petrolera —industria exportadora—. Así, a excepción de las Industrias no manufactureras —lo cual se explica por el aumento de las remuneraciones en la Industria petrolera y de gas a partir de 2009— en el resto de sectores la participación del trabajo en su respectivo VA es inferior a su nivel de 1994 (Gráfica IV.28), y no existen perspectivas de revertir tal situación debido a que no se cuestiona la modalidad de crecimiento, la idea que se tiene como nación y con ello toda la política económica.

4.6 ¿Cambios en la estrategia de crecimiento durante el gobierno de la 4T?

El objetivo de este apartado es identificar, con base en el análisis propuesto a lo largo de la investigación, si existen elementos o no que indiquen que con el gobierno de la “cuarta transformación” (4T) se han presentado indicios de un cambio en el rumbo de la *estrategia de crecimiento* que disminuya la heterogeneidad estructural y reviertan la tendencia en la caída en la cuota de trabajadores en el ingreso nacional. Si bien es muy pronto para dar una afirmación contundente tanto porque el actual sexenio presidencial sigue en curso como porque los cambios estructurales llevan tiempo —piénsese en todo el período de transición analizado en el capítulo tres—, este ejercicio permite observar las respuestas internas de política económica ante los shocks externos de 2018 a la fecha (la renegociación del TLCAN, la pandemia del Covid-19 y la actual escalada de precios) que han puesto a prueba el discurso de la actual administración e incidido sobre los grandes agregados macroeconómicos y las variables sectoriales.

El diseño de la política económica el PND 2019-2024

En el PND 2019-2024 se plasma que con la actual administración encabezada por el presidente Andrés Manuel López Obrador se pone fin a los treinta y seis años de los gobiernos

de corte neoliberal⁸⁴. Se menciona que durante esos años la política económica seguida fue la causante del crecimiento “modesto” de la economía, del incremento en la desigualdad regional, de la mayor concentración de la riqueza en pequeños grupos políticos-empresariales, aumento en la inseguridad y del incremento de la pobreza y pobreza extrema. Para revertir esta tendencia e impulsar la reactivación económica, el objetivo de la actual administración es recuperar el salario real y seguir una “estrategia masiva de creación de empleos productivos” que fortalezcan el mercado interno. Para trazar dicha ruta se esbozaron once conceptos⁸⁵ que diseñan el rumbo para la política “posneoliberal”, y que en el plano económico se destacan los siguientes ejes de acción:

- i. En materia de política económica se mantiene el precepto de finanzas públicas sanas, donde no se plantea el financiamiento de los programas sociales a través de deuda y sí por medio del aumento en la recaudación fiscal, esto a través del combate a la corrupción, evasión fiscal y eliminación de gastos suntuarios y desperdicios de recursos; respecto a la política monetaria se plantea que se respetará la autonomía del Banco Central.
- ii. Fortalecimiento del papel del Estado en sectores estratégicos como los energéticos, en específico la recuperación y ampliación de la planta productiva de las paraestatales PEMEX y CFE.
- iii. Proyectos sectoriales: a) el sector primario con el objetivo de recuperar la autosuficiencia alimentaria y rescate del campo a través de los precios de garantía, aumento del crédito sin intermediarios, recuperación de la industria de fertilizantes, creación del organismo de Seguridad Alimentaria Mexicana (SEGALMEX); b) el sector energético tradicional y la inversión en la transición energética; c) sector de comunicaciones y transporte: construcción de caminos rurales y ampliación de la

⁸⁴El neoliberalismo entendido como “el dismantamiento sostenido de la presencia del sector público y la dramática reducción del sector social; la apertura comercial indiscriminada; la desregulación en todos los frentes; la supresión o reducción de derechos y conquistas laborales; la eliminación de los subsidios generales y su remplazo por sistemas clientelares focalizados en los sectores más depauperados; el parcelamiento de las facultades gubernamentales en comisiones y organismos autónomos y la abdicación de potestades del gobierno en diversas instancias internacionales, en el marco de la inserción del país en la economía global.”

⁸⁵ Estos son: i) honradez y honestidad; ii) no al gobierno rico con pueblo pobre; iii) economía para el bienestar; iv) el mercado no sustituye al Estado; v) por el bien de todos, primero los pobres; vi) no dejar a nadie atrás, no dejar a nadie fuera; vii) no hay paz sin justicia; viii) el respeto al derecho ajeno es la paz; ix) no más migración por hambre y violencia; x) la democracia es mandar obedeciendo; y xi) ética, libertad y confianza.

cobertura de internet que permita a las comunidades marginadas integrarse a las zonas de actividad productiva, además de la cancelación del aeropuerto de Texcoco y la construcción de la nueva terminal del aeropuerto de Santa Lucía.

- iv. Proyectos regionales: en específico se señalan El Tren Maya, el Programa para el Desarrollo del Istmo de Tehuantepec y el Programa Zona Libre de la Frontera Norte.
- v. Política de recuperación salarial en 20% al final del sexenio.

De lo anterior se puede interpretar: i) el Estado busca retomar cierto control sobre la producción, no tanto como el principal inversor, sino que a través de su gasto focalizado busca generar efectos multiplicadores positivos para incrementar el empleo. Aunque cabe decir, el objetivo no es gastar más, sino reestructurar el gasto y ampliar las fuentes de ingresos; ii) en cuanto a los salarios reales, se busca recuperar el poder adquisitivo de los trabajadores de manera directa aumentando el salario mínimo, pero también por medio de influir en precios de bienes básicos con el aumento en la producción de alimentos y los energéticos.

Política económica para enfrentar los choques externos

Tres acontecimientos han puesto a prueba el discurso del gobierno de la 4T: i) la renegociación del TLCAN; ii) la pandemia del 2019; y iii) la escalada de precios a nivel internacional.

Uno de los primeros retos a los que se enfrentó el entonces presidente electo López Obrador fue la renegociación del TLCAN ya en marcha 2017. Desde su campaña electoral a la presidencia de EE.UU., Donald Trump se manifestó en contra de los tratados comerciales y “a favor de un comercio más justo para reducir su déficit exterior e impulsar el crecimiento económico” [Huerta; 2019b]. Durante los primeros meses de su gestión retiró a su país del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica y se puso en marcha la renegociación del TLCAN. Como antecedente, en los años post crisis 2007-2008 la opinión de la población estadounidense a la globalización e integración regional no era favorable [Blecker *et al*; 2018], descontento que fue utilizado para argumentar que la creciente desigualdad, menor empleo y crónico déficit comercial eran resultado del comercio desfavorable hacia la nación americana, en particular su vínculo con México, país que aprovechaba sus menores costos

laborales para atraer IE. Bajo la amenaza de la salida de EE.UU. del tratado se emprendieron un total de siete rondas de negociaciones del que emergió el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) que entró en vigor en julio de 2020, teniendo como principales diferencias su predecesor lo relativo a las reglas de origen, destacando [Echenique y Zúñiga; 2022]: i) aumento del contenido regional en la industria automotriz entre el 70 y 75% según el caso; ii) incorporación de un valor contenido laboral, esto es, la fabricación de partes de automóviles en zonas de alto ingreso; iii) el origen de la compra de acero y aluminio debe tener un 70% de origen regional; entre otros.

Estos nuevos acuerdos han marcado una disyuntiva entre los que proponen que, por un lado, las nuevas condiciones son desfavorables para México, país que tendrá que disminuir la importación de insumos de China y enfrentar las controversias laborales por el apartado de “contenido laboral”, efectos que incrementarían los costos y precios, disminuyendo la competitividad internacional y reduciendo las exportaciones [Huerta; 2022]; y por otro lado, los que sostienen que esto es una oportunidad para atraer inversiones extranjeras de proveedores que aumenten la capacidad productiva, habilite infraestructura y demanda personal de mayor capacitación [Carrillo y De los Santos; 2022].

Otro de los grandes retos a los que se ha enfrentado la actual administración son los efectos de la crisis mundial derivada por la pandemia del Covid-19. La CEPAL [2020a] señala que el principal canal de transmisión de la crisis fueron las CGV: primero un choque de oferta con las restricciones realizadas en China, suspendiéndose la exportación de insumos para las industrias automotriz, electrónica, farmacéutica y utensilios médicos; segundo, una vez que China reabrió gradualmente su economía a finales de marzo de 2020 se generó un choque de demanda producto de la propagación del virus, cerrando el resto del mundo sus fronteras. Esta combinación de choques es perjudicial para economías como la mexicana con altos coeficientes de importación y donde su principal producción tiene como destino el mercado externo. En respuesta, el gobierno federal aplicó una serie de políticas para enfrentar la crisis, a decir [López *et al*; 2022]: se aprobó un paquete fiscal que amplió los recursos destinados al sector salud, defensa nacional y marina, créditos a microempresas, aplazamiento de pagos de impuestos, ampliación de programas de empleo, construcción y mejora de infraestructura social, subsidio de pagos a salarios, proporción de créditos de fondos públicos (por ejemplo del FONACOT), entre otros; en materia de política monetaria

se redujo la tasa objetivo, se inyectó liquidez al sistema bancario, se activó la línea de crédito *swap* otorgada por la Fed, entre otros. Se destacan dos aspectos generales de estas políticas: i) a pesar del paquete fiscal, se mantuvo la prioridad de las finanzas públicas sanas; y ii) la reducción de la tasa objetivo mantuvo su diferencial internacional para atraer capitales, mientras que la inyección de liquidez al sistema bancario valorizó los activos financieros y fomentó el crecimiento de la Bolsa Mexicana de Valores [Huerta; 2022].

Por último, con la progresiva apertura de la economía mundial en 2021, los efectos que se arrastran de la pandemia (el crecimiento en la producción es insuficiente ante las presiones de demanda por el cierre de empresas [Huerta; 2022]), las sequías y la guerra en Ucrania, el gobierno de López Obrador —y general todos los países del orbe—, se enfrentan a la creciente escalada del nivel general de precios. De acuerdo a los datos de la OCDE, la tasa de inflación en los países miembros fue del 1.56% en enero de 2021, 7.18% en enero de 2022 y 10.27% en junio del último año. Con el objetivo de combatir el proceso inflacionario, el gobierno de la república firmó junto con el sector agroindustrial y de servicios el cuatro de mayo de 2022 el Paquete Contra la Inflación y Carestía (PACIC), del cual se aclara que no es un programa de control de precios, sino de un “ACUERDO⁸⁶ de reducción de costos para garantizar que la canasta básica tenga un precio justo”⁸⁷. El acuerdo⁸⁸ se ha implementado a través de una estrategia de cuatro ejes: i) estrategia de producción, que incluye la estabilización en los precios de los energéticos, aumento de la producción de granos, entrega de fertilizantes⁸⁹ y eliminación de la cuota de sulfato de amonio; ii) estrategia de distribución, relativo al congelamiento y exención de cuotas de transporte, así como la agilización (y por tanto reducción de costos) en operaciones aduaneras; iii) estrategia de comercio exterior, arancel cero a la importación de básicos; y iv) medidas varias, de donde se destacan los precios de garantía en maíz, frijol, arroz y leche, constitución de una reserva estratégica de maíz, fortalecimiento de programas de abasto (DICONSA/LICONSA), y el llamado a la mayor cooperación del sector privado.

⁸⁶ Mayúsculas en el original.

⁸⁷ Véase <https://www.gob.mx/stps/documentos/paquete-contrala-inflacion-y-la-carestia>.

⁸⁸ Que toma como referencia una canasta básica de veinticuatro productos.

⁸⁹ La distribución de fertilizantes del programa de apoyo del Gobierno Federal se realiza con la producción de PEMEX en la planta ProAgroindustria (antes Agronitrogenados) que reanudó su producción en 2020. Véase Romero, Octavio [2022, agosto 2] Avances del Paquete Contra la Inflación y Carestía [Conferencia presidencial]. En *Conferencia Matutina*. Gobierno de la República.

Adicionalmente al paquete de combate a la inflación de corte heterodoxo, el Banco de México ha seguido los incrementos de la tasa de referencia de la Fed para frenar la escalada de precios. A agosto de 2022 la tasa de interés publicada por el Banxico se ubicó en 8.5%, y con perspectivas al alza conforme a la política monetaria restrictiva estadounidense.

La Inversión Extranjera continúa siendo el motor de crecimiento

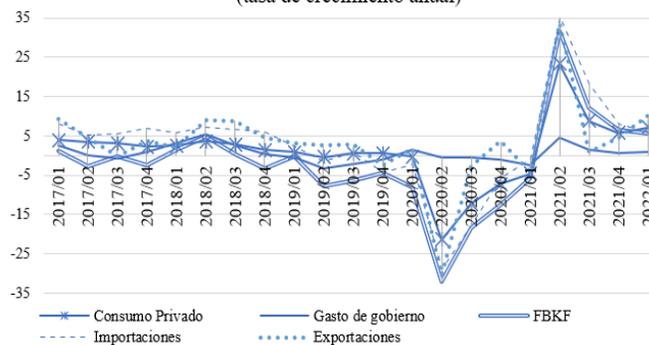
Como resultado de los choques a los que se ha visto sometido el gobierno de la 4T y de las políticas económicas puestas en práctica, el VA nacional se contrajo en -1.7% promedio anual entre 2019 y 2021, asimismo se puede destacar: i) como en toda fase de contracción económica, el agregado macroeconómico de mayor caída relativa ha sido la FBKF, y en específico su origen privado (Cuadro IV.10); ii) el único agregado que no registró crecimiento negativo —aunque sí un estancamiento relativo— fue el Gasto de Gobierno; y iii) a pesar de los efectos de la pandemia sobre el comercio internacional en 2020, a partir de 2021 tanto las exportaciones como importaciones en México se han tendido a recuperar, propiciando una menor contracción relativa de estas variables, e incluso por efecto estadístico han incrementado su participación porcentual en el PIB.

Cuadro IV.10, México: Indicadores macroeconómicos varios

	Crecimiento	Como porcentaje del PIB	
	promedio anual 2019-2021	2019	2021
Valor agregado	-1.7	-	-
Consumo Privado	-1.8	64.9	64.6
Consumo de Gobierno	0.4	11.4	11.8
FBKF	-5.1	20.6	19.7
Privada	-5.7	18.1	16.8
Construcción	-8.3	9.6	8.8
Maquinaria y equipo	-2.8	8.5	8.0
Pública	-1.0	2.5	2.9
Construcción	-0.6	2.1	2.4
Maquinaria y equipo	-3.1	0.5	0.5
Exportaciones	-1.0	39.1	41.8
Importaciones	-0.4	38.8	40.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, INEGI Base 2013

Gráfica IV.29, México: Agregados macroeconómicos (tasa de crecimiento anual)

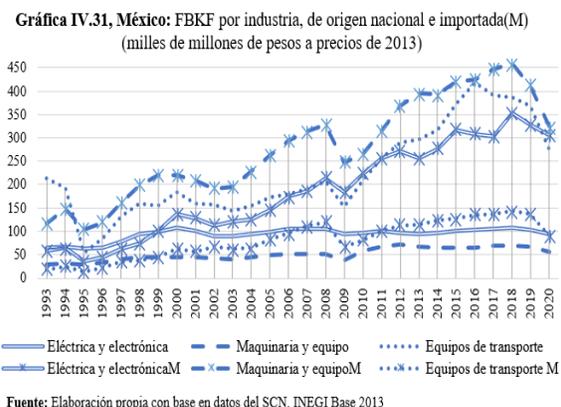
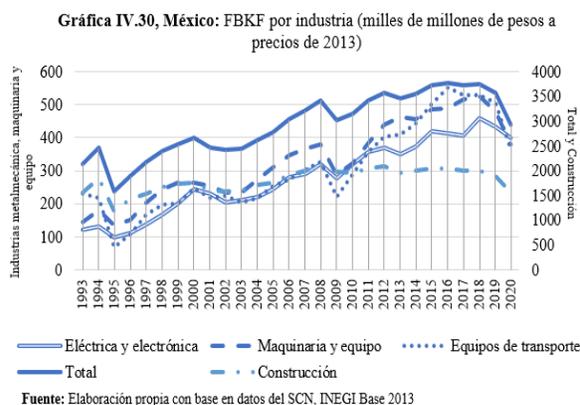


Fuente: Elaboración propia con base en SCN, INEGI Base 2013

Con respecto al comportamiento de la FBKF, si bien dicha variable fue la de mayor retroceso a causa de los efectos derivados de la pandemia y de la política económica de austeridad, su monto venía cayendo desde 2017 (Gráfica IV.29).

La inversión bruta fija alcanzó su máximo nivel en 2016 para luego disminuir (Gráfica IV.30), y en 2020 caer en -20% en relación a valor de 2019. Esto se explica por la contracción real de la inversión en Equipo de Transporte de origen nacional (Gráfica IV.31), y en

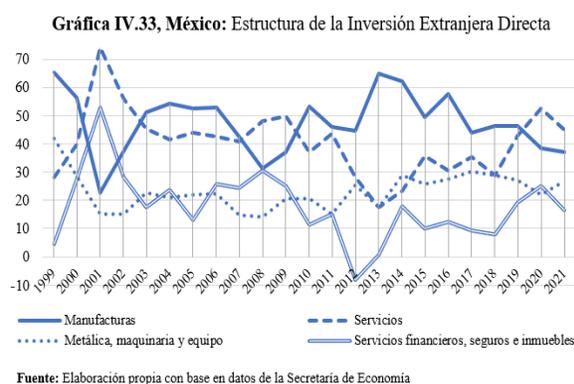
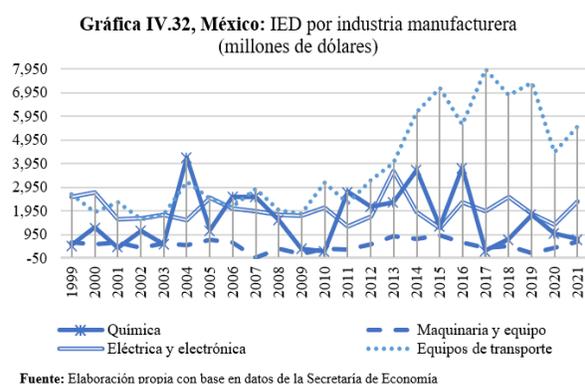
específico en la industria de automóviles y camiones, que para 2019 ya había retrocedido en -13.8% respecto a su nivel de 2016. En cambio, la FBKF de origen importado se redujo a partir de 2019. Cabe recordar que tal industria es de las de mayor integración a las CGV, y a diferencia de las otras que componen los productos Metálicos, maquinaria y equipo tiene mayor grado de integración nacional, hecho que se demuestra en el alto porcentaje de FBKF de este origen, así como de su creciente superávit comercial a partir de 2009. Sin embargo, la mayor utilización de insumos nacionales representa a su vez la producción de bienes más intensivos en importaciones de otras industrias que la proveen [CEPAL; 2018], rasgo que suelen reproducir empresas que entran al mercado nacional, y que podrían verse incentivadas a aumentar sus inversiones en México (por ejemplo, de autopartes) dadas las nuevas reglas de origen acordadas en el T-MEC, además de los beneficios de la localización y proximidad al mercado estadounidense [Ortiz; 2022a].



La drástica contracción de la FBKF que se explica por su origen privado se relaciona con la caída en la afluencia de IED en las industrias de mayor integración a las CGV (Gráfica IV.32). Las industrias pertenecientes a la Metálica, maquinaria y equipo representan en torno al 40% del total de la FBKF nacional, y a partir del estancamiento relativo en la Construcción desde la crisis de 2008 son las que marcan el ritmo de acumulación de capital físico en el país (en conjunto estas industrias aportan el 92% de la FBKF⁹⁰). La CEPAL [2021] señala que derivado de la interrupción de las cadenas de suministro y de la incertidumbre generada

⁹⁰ Más de la mitad de la restante FBKF se realiza en los Servicios relacionados con la minería, industria de carácter casi en su totalidad de exportación. Esto refuerza la idea de que las nuevas inversiones físicas (no de Construcción) las realizan empresas con una alta presencia de capital extranjero y cuyo *mercado objetivo* es el externo.

por la pandemia, se cancelaron más del 50% de los anuncios de proyectos de IED en 2020, afectando principalmente a los sectores de automotor y autopartes, aunque también a otras actividades como software, telecomunicaciones y actividades financieras. Esta considerable disminución en la afluencia de IED en la manufactura propició que tal industria perdiera su importancia relativa como mayor captador de IE⁹¹, siendo superado por los servicios (Gráfica IV.33), actividades enmarcadas por los ritmos de crecimiento en los Servicios Financieros, en específico por la Banca Múltiple. Por último, con la reapertura progresiva de los mercados y reanudación en las cadenas de suministro en 2021, el crecimiento de la IED explica las tasas positivas de acumulación física a partir del segundo trimestre de dicho año (Gráfica IV.29).

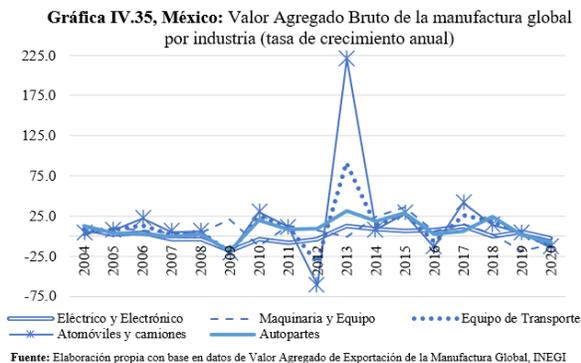
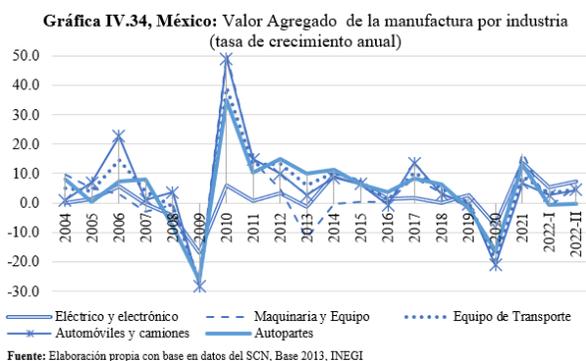


El gasto de gobierno, tanto corriente como productivo, fue incapaz de sostener los de por sí bajos ritmos de acumulación de capital, hecho que se expresó en la fuerte contracción de la FBKF; y aún más importante, dados los objetivos planteados en el PND y las políticas aplicadas, la perspectiva a corto plazo es que la inversión siga los vaivenes del mercado mundial, esto es, los *activos generadores del progreso técnico* siguen en manos de las empresas transnacionales que se guían por la lógica de la rentabilidad de la cadena de producción global, y no de un proyecto país.

Dependencia a los bienes importados para la exportación

⁹¹ Los picos más altos de proporción de IED en las manufacturas registrados en 2013 y 2014 se realizaron por “adquisición transfronteriza” [Ortiz; 2022b] con la venta de la cervecera Grupo Modelo, que no representó mayor inversión física y sí solo cambio de propiedad.

El menor flujo de IED, la interrupción en las cadenas de suministro y el cierre de los mercados internacionales derivados por la pandemia propiciaron el fuerte retroceso de las industrias de mayor integración a las CGV, en particular en las fracciones de la *Manufactura Global*, que incluye la producción anteriormente clasificada como maquila [Morales; 2015]. Sin embargo, ya desde 2018 se registra una desaceleración en los ritmos de expansión de tales industrias (Gráficas IV.34 y IV.35).

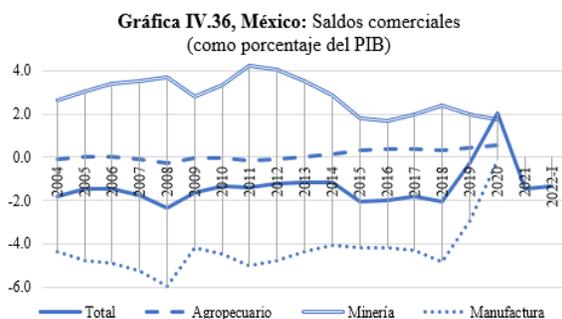


El crecimiento negativo en la mayoría de las manufacturas en 2019, pero principalmente en 2020 coadyuvó a reducir el déficit comercial manufacturero, además se registró un superávit en la cuenta total de bienes y servicios en torno al 2.1% del PIB (Gráfica IV.36).

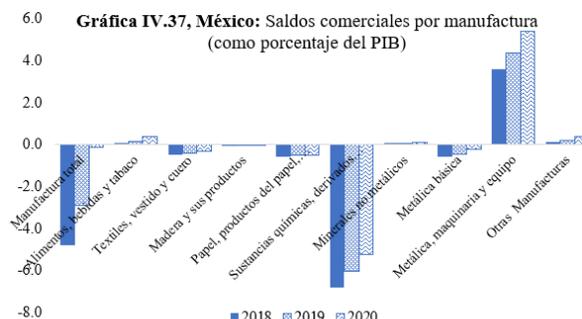
El déficit externo de la Manufactura total pasó de -4.8% del PIB en 2018 a -0.2% en 2020, lo cual a nivel de industria se explica principalmente por (Gráfica IV.37): i) en la Metálica maquinaria y equipo, la reducción del déficit en Maquinaria y equipo y Eléctrico y electrónico (industrias de predominancia maquila de exportación⁹²) por la caída en la generación del VA propició la mayor contracción de las importaciones que de exportaciones, y en Equipo de Transporte, donde el aumento del superávit comercial del 6.8% al 7.2% del PIB se debió a la reducción del déficit en Autopartes (mismo caso de las industrias anteriores) y por el mayor retroceso en la compra de insumos que en las ventas externas en Automóviles y camiones (no maquila de exportación); ii) la reducción del déficit en Sustancias químicas, derivados del petróleo, plástico y hule —de predominancia no maquila, pero sí de alta

⁹² La clasificación de maquila de exportación, no maquila de exportación, maquila destinada al mercado interno y no maquila destinada al mercado interno se retomó de Ortiz [2022b], que con base en datos de la encuesta anual de industria manufacturera determina que una industria es maquila si entre 2009 y 2018 su coeficiente medio de maquila extranjera es mayor al 8.8% (media de la manufactura), y se considera de exportación si su coeficiente de exportación es mayor al 40% (media de la manufactura).

presencia de capital extranjero—, que en 2020 a pesar de registrar tasas negativas en la generación de VA aumentó sus exportaciones, en específico en productos farmacéuticos y artículos de aseo personal; iii) mayor superávit en Otras manufacturas por el crecimiento de las exportaciones en la fracción relacionada a Materiales desechables de uso médico⁹³ (maquila de exportación), y en general la caída en las importaciones; y iv) aumento del superávit comercial en Alimentos, bebidas y tabaco, destacando el continuo crecimiento de las exportaciones de Bebidas (no maquila destinada al mercado interno) a partir de 2014 (coincidiendo con la venta de Grupo Modelo) y en Matanza, empaquetado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales (no maquila destinada al mercado interno) desde el 2010 (coincidiendo con el crecimiento de IED en la Ganadería) y siendo la industria de mayores niveles de exportación absolutos en los Alimentos.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, Base 2013, INEGI



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, Base 2013, INEGI

El principal fenómeno que explica el menor déficit manufacturero y el superávit comercial total⁹⁴ fue la contracción en las industrias de mayor integración a las CGV. Si bien no se disponen de datos, no sería de extrañar que corresponda a su componente no maquila, pero de alto contenido de importación. A esto coadyuvó la depreciación cambiaria en el primer cuatrimestre de 2020 que encareció las importaciones [Huerta; 2022]. En la industria de Alimentos —principalmente bebidas—, Química y Otras industrias, el incremento de las exportaciones se debió a que son productos de consumo básico y necesarios durante la pandemia. Por tipo de importación, los bienes de capital fueron los de mayor retroceso (-

⁹³ A nivel regional, México es el principal exportador de productos esenciales para la lucha contra el COVID con el 62% de las ventas [CEPAL; 2020b], y el quinto a nivel mundial con el 3.3% en 2020 [OMC; 2021].

⁹⁴ Aunque en mucho menor medida, el creciente superávit de los productos Agropecuarios también coadyuvó al saldo positivo en la balanza comercial total. El superávit agropecuario pasó de 0.31% del PIB en 2018 al 0.55% en 2020, lo cual se explica por el continuo crecimiento de la producción en la agroindustria de exportación en Cultivo de hortalizas, frutas y nueces e invernaderos, viviros y floricultistas.

17.8%), seguidos por consumo final (-13.8%) e intermedios (-12%). Si bien, existen diferencias por industrias en cuanto al orden de estos dos últimos tipos de bienes, la menor caída en los insumos intermedios muestra la dependencia estructural a las importaciones para la producción, incluso en las Bebidas (producción destinada principalmente al mercado interno) y los productos farmacéuticos donde las exportaciones crecieron, y también lo hizo la adquisición de bienes intermedios del exterior.

En relación a esta dinámica exportadora-importadora manufacturera, no se observa algún indicio o cuestionamiento de un cambio en el rumbo de la estrategia de producción, debido a que no existe una clara política industrial que promueva los intereses nacionales, entre ellos la transferencia de tecnología, y sí se mantienen los programas de estímulos a las importaciones que desincentivan la mayor utilización de insumos de producción interna [Dussel; 2013], que mantiene concentrados los frutos del *progreso técnico* y contribuyen al incremento en la *heterogeneidad estructural*. Esta idea se refuerza si se considera que a partir de 2021 con la recuperación en la producción de las principales industrias (Gráfica IV.34) y la apreciación real de tipo de cambio [Huerta; 2022] se registró de nueva cuenta un déficit comercial total (Gráfica IV. 36).

Balance sectorial de la primera mitad del gobierno de la 4T

Como resultado de los choques externos a los que se ha visto sujeto el gobierno de la 4T, y de la respuesta en materia de políticas para enfrentar a cada uno de ellos, el balance de la primera mitad del sexenio fue la contracción del VA en -1.7% promedio anual, y para los años que se dispone de información, tan solo en 2020 se perdieron 1.9 millones netos de puestos ocupados. Las actividades de mayor retroceso fueron la Manufactura, principalmente las industrias vinculadas a las CGV, la Construcción y los Servicios no financieros, estos últimos afectados tanto por la caída del Consumo Privado como por el confinamiento.

Cuadro IV.11, México: Resumen de variables (tasa de crecimiento anual)

	2019			2020			2021		
	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación	VA	Productividad	Ocupación
Total	-0.2	-0.6	0.3	-7.8	-3.1	-4.9	4.7	ND	ND
Agropecuario	-0.3	4.0	-4.1	0.3	1.0	-0.7	2.2	ND	ND
Industria	-1.8	0.7	-0.3	-9.5	-6.6	-8.0	6.4	ND	ND
Manufactura	0.2	-1.5	1.5	-9.3	-6.7	-4.5	8.7	ND	ND
Eléctrica y electrónica	2.8	-3.9	6.4	-7.4	-2.8	-4.3	13.5	ND	ND
Maquinaria y equipo	-1.6	-3.7	2.2	-17.6	-12.4	-5.9	16.9	ND	ND
Equipos de transporte	-0.1	-1.2	1.1	-19.3	-14.9	-5.2	8.9	ND	ND
Industria no manufacturera	-4.3	-0.4	-2.7	-9.7	-4.9	-12.6	3.6	ND	ND
Servicios	0.6	0.9	1.2	-7.5	-11.3	-3.9	4.1	ND	ND
Servicios financieros, seguros e inmuebles	1.5	2.9	-1.6	-1.9	-12.4	11.4	0.6	ND	ND
Servicios no financieros	0.3	0.6	1.3	-9.4	-11.6	-4.5	5.4	ND	ND

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales Base 2013, INEGI

Uno de las principales metas del gobierno de la 4T y plasmado en el PND es “romper con el círculo vicioso entre postración del campo y dependencia alimentaria”.

Los principales instrumentos para alcanzar tal objetivo son los precios de garantía (maíz, frijol, arroz, y trigo panificable, fijándolos por lo menos hasta 2021 por arriba del precio internacional [Hernández; 2021]), el aumento de créditos (sin intermediarios) y la provisión de fertilizantes (de origen nacional⁹⁵). El sector objetivo de este plan han sido los pequeños y medianos productores, entre ellos un cuarto de millón pertenecientes a las comunidades indígena en las zonas de alta y muy alta marginación del país.⁹⁶ A pesar de que estos programas han mostrado resultados positivos⁹⁷, también cabe decir que están muy focalizados. En términos agregados, no fue sino hasta 2021 que el valor real de la producción en las actividades agropecuarias creció en relación al de 2019 (Cuadro IV.11), al tiempo de que se perdieron 107 mil puestos de trabajo netos entre 2018 y 2020. Las excepciones a estas tendencias a nivel agregado han sido el Cultivo de hortalizas, Cultivo de frutas y nueces y la Ganadería, actividades con gran presencia en la producción agroindustrial de capital transnacional, y en particular esta última, que ha registrado tasas de crecimiento positivo desde 2017, y que en parte explica los aumentos reales en las exportaciones de algunas industrias de alimentos durante la pandemia.

Si bien en el corto plazo no se han alcanzado los objetivos macroeconómicos, o por lo menos no en las actividades no relacionadas a la agroindustria de exportación, estos

⁹⁵ Véase Romero, Octavio [2022, agosto 2] Avances del Paquete Contra la Inflación y Carestía [Conferencia presidencial]. En *Conferencia Matutina*. Gobierno de la República.

⁹⁶ Véase: <https://www.gob.mx/produccionparaelbienestar>

⁹⁷ Por ejemplo, la producción de toneladas de maíz en el estado de Guerrero pasó de 1.27 millones en 2018 a 1.46 en 2021, además el aumento en la productividad del 8.6% en esos mismos años [SADER; 2022].

programas y sus efectos, aunque sean focalizados (a nivel microeconómico), sí marcan una ruptura del manejo de la política campo respecto a las tres décadas anteriores, y más aún si se considera la población objetivo. Por otro lado, también se debe de considerar la mayor intensidad de las sequías en los últimos años⁹⁸, y que en varios de estos programas se espera obtener resultados en el largo plazo, por ejemplo, el de Sembrando vidas.

En el caso de las industrias manufactureras, ya desde 2018 se registraba una desaceleración en los ritmos de crecimiento de la producción, hecho que se agudizó a partir del segundo trimestre de 2019 y hasta al primero del 2021 que se observaron tasas de crecimiento negativo (a excepción del tercer trimestre de 2019).

Las industrias de mayor integración a las CGV se vieron fuertemente afectadas por el cierre en las cadenas de suministro (choque de oferta), destacando la escasez mundial de semiconductores provenientes de Asia, insumo utilizado en la fabricación de una gran cantidad de dispositivos electrónicos, entre ellos el sistema eléctrico de los automóviles [Carrillo y De los Santos; 2022], además de la posterior caída en la demanda internacional (choque de demanda). De igual forma, industrias cuya producción se enfoca más en abastecer el mercado interno registraron una caída en la producción por las mismas razones: un choque de oferta debido a que gran parte de sus insumos son importados, y uno de demanda, por la contracción del consumo interno (Gráfica IV.29) derivado del cierre de empresas, la pérdida de puestos ocupados (Cuadro IV.11) y en general las restricciones de movilidad⁹⁹ (resalta la industria de bebidas, donde tanto la producción y ocupación se contrajeron, pero las importaciones de insumos intermedios y las exportaciones crecieron). Sin embargo, algunas manufacturas vinculadas a las cadenas de suministros de alimentos y de exportación, o de artículos necesarios durante la pandemia —y de exportación— registraron un crecimiento positivo en el VA y/o de ocupación: Alimentos para animales, Matanza y empaquetado, Productos farmacéuticos, Materiales desechables de uso médico, Fabricación de utensilios médicos, Jabones, limpiadores, entre otros. Tan solo en 2020 se perdieron en la manufactura

⁹⁸ Tan solo en 2019, año en que se contrajo la producción agrícola, en el mes de agosto el país se encontró con el mayor porcentaje de sequía anual (47.2%), mientras que en septiembre se registró el mayor porcentaje de sequía excepcional en el territorio (0.42%), siendo estos dos meses del año los que constituyen casi la mitad de la temporada de lluvias [Mijares; 2019].

⁹⁹ De acuerdo al estudio sobre la Demografía de los Negocios 2019-2021 (mayo de 2019 a julio de 2021), el 32.41% de los negocios informales cerraron, cifra que se eleva al 38.57% si se consideran únicamente los Servicios Privados no Financieros- no de Comercio.

total 295, 183 puestos de trabajo, de ellos 109, 636 en la Textil, vestidos y cuero y 144, 002 en la Metalmecánica, maquinaria y equipo; mientras que en la *manufactura global* se perdieron 69, 961 puestos de trabajo, dentro de estos casi la mitad (33, 649) fueron de la industria de autopartes. A partir del segundo trimestre de 2021 en la manufactura total se observó signos de recuperación, registrando sus tasas de crecimiento más dinámicas en las industrias ubicadas en la Metalmecánica, maquinaria y equipo (Cuadro IV.11) y en la Textil, vestidos y cuero (23.1%), ambas con alta presencia de capital trasnacional y enfocadas principalmente a la exportación.

Al no cuestionarse la *estrategia de crecimiento* dirigida a la exportación de bienes manufacturados en industrias con alta presencia de capital trasnacional (propiedad de los *activos generadores del progreso técnico*), el crecimiento de dicha producción sigue sujeto a los vaivenes de la economía mundial. Además, se observa que, por un lado, bienes necesarios producidos internamente para sobrellevar la pandemia fueron exportados, esto por la característica del origen de la propiedad de los activos y de su *mercado objetivo*; por otro lado, en industrias tradicionalmente enfocadas al mercado interno como en Alimentos y Bebidas, la mayor presencia de capital trasnacional en los últimos años no solo ha significado un crecimiento en las exportaciones, sino también que en época de crisis se busque abastecer el mercado externo ante los menores niveles de consumo de los mexicanos derivado de décadas de un mercado interno deprimido, de nueva cuenta, producto de la actual *estrategia de crecimiento*.

Como en todo período de crisis, las Industrias no manufactureras fueron las de mayor contracción. Esto se explica por el peso relativo de la Construcción, sector que cayó en -17.3% en 2020 y representó la tercera parte de los 1.9 millones de puestos ocupados que se perdieron. Dentro de este destaca por su peso relativo la caída en -15.7% en Construcción residencial (sujeto a gran especulación). Como FBKF, por origen de comprador el componente privado fue el de mayor retroceso dentro de los grandes agregados (Cuadro IV.10) y menor recuperación en 2021-2022 en comparación al de origen público. Respecto a este último, su estancamiento se debe a que los recursos han sido focalizados en los mega proyectos y en los Proyectos y Programas Prioritarios, entre ellos el de Caminos Rurales¹⁰⁰

¹⁰⁰ De acuerdo al cuarto informe de labores de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) [2022] el programa de Caminos Rurales tiene por objetivo “contar con una red carretera eficiente y segura que mejore los accesos a las poblaciones más alejadas y marginadas del país”, esfuerzos que se han

y conexión en otras zonas marginadas del país. La excepción a esta tendencia fue la minería no petrolera, industria de exportación con alta presencia de capital trasnacional, donde de 2019 a 2021 el VA creció en 2.5% promedio anual, las exportaciones en 16% en 2020, pero la ocupación en -0.1% en ese año. Por último, la generación de electricidad, gas y agua se contrajo en -3.2% anual, aunque la ocupación se expandió en Transmisión y generación de electricidad (que registró una sistemática caída de 2013 hasta volver a crecer en 2018, coincidiendo con la reforma eléctrica de Peña Nieto).¹⁰¹ El dinamismo en estas industrias sigue vinculado, primero, a nivel nacional a la Construcción privada, destacando al sector inmobiliario, y segundo, en la minería vinculada al gran capital extranjero y a la demanda mundial; por su parte, la inversión pública no ha incrementado en términos absolutos, solo se ha canalizado en sectores y programas específicos, insuficiente para generar efectos multiplicadores positivos dado su carácter focalizado en brindar comunicaciones y servicios a zonas marginadas, característica que comparte con los programas de apoyo al campo.

En relación a los servicios, estos ya mostraban signos de desaceleración desde 2017, tendencia que se agudizó en 2020 e incluso en 2021, aunque como en años anteriores mostrándose una clara diferencia entre los servicios financieros, seguros e inmuebles y los no financieros.

Del primer grupo resalta el ininterrumpido crecimiento del VA en Compañías de fianzas, seguros y pensiones (que se explica por la composición del gasto de los hogares), y en 2020 el incremento en Bolsa de Valores (56.3%) —como efecto de la inyección de liquidez al sistema Bancario [Huerta; 2022]— y las Asesorías en inversiones (29.6%), aunque en conjunto estos representan el 0.05% del VA total de los servicios financieros. Resalta el crecimiento de la ocupación en 11.4% en 2020, el cual se ubicó casi de manera exclusiva en las Instituciones de intermediación crediticia y finanzas no bursátiles que aumentó en 135 mil los puestos ocupados beneficiándose del auge del *teletrabajo*. Los servicios no financieros fueron los de mayor afectación en las actividades terciarias durante el 2020, y por

focalizado principalmente en el estado de Oaxaca, aunque también en otras zonas de alta marginación de Guerrero, Nayarit, Sinaloa, Durango, Aguascalientes, Sonora y Tabasco.

¹⁰¹ Otro de los Proyectos y Programas Prioritarios del Gobierno Federal es el Plan Nacional de Energía Eléctrica que consiste en la modernización de centrales hidroeléctricas para la generación de energía eléctrica. De acuerdo con datos del cuarto informe de gobierno, de 2018 a 2022 la población sin electricidad se redujo de 1.63 millones de personas a 0.98, lo que representó pasar del 1.25% de la población sin energía eléctrica al 0.76% [SENER; 2022].

efecto rebote los de mayor crecimiento en 2021 (Cuadro IV.11), aunque sin recuperar sus niveles previos a la pandemia. En 2020 en este tipo de servicios se perdió poco más de un millón de puestos ocupados, concentrando la mayoría en el Comercio, restaurantes y hoteles, Apoyo a los negocios y Otros servicios; en cambio los sectores donde se expandió la ocupación fueron en Corporativos (21.2%) también beneficiado por el *teletrabajo*, Médicos (2.3%) principalmente por el programa de contratación de profesionales de la salud por parte del INSABI, Administración pública general (6.22%) y Actividades de seguridad nacional (13.4%). De mayo de 2019 a julio de 2021 se cerraron definitivamente 1.42 millones de establecimientos en Comercio y Servicios privados no Financieros por 1.08 millones que se abrieron, lo que en términos netos se expresó en 335, 289.5 menos de establecimientos en todo el país, 29.9% menos de ocupados en Comercio y 38.7% menos en Servicios privados no financieros.

Del total de las actividades terciarias se destaca, en primer lugar, que la política monetaria de expansión de liquidez y colocada por medio de la banca comercial no se expresó en beneficio para los negocios del país y sí sujeto a la especulación financiera; segundo, por su carácter de *capital rentista*, las actividades financieras fueron las de menor afectación e incluso continuaron expandiéndose; tercero, las políticas de apoyo a las microempresas de aumento del crédito, reducción de tasa de interés, aplazamiento de pago de impuestos, subsidio de pago a salarios fueron insuficientes para apoyar a los servicios no financieros que concentran alrededor del 87% de establecimientos del país y que fueron los más afectados durante la pandemia; cuarto, los efectos positivos del paquete de apoyos se expresaron en un número reducido de sectores, en específico en el acondicionamiento de los llamadas hospitales Covid y contratación de personal de salud —teniendo como referencia la falta de inversión en el sistema de salud público desde los años ochenta con el inicio de las políticas de estabilización—; y quinto, incremento en la ocupación en sectores que se beneficiaron por el *teletrabajo*, lo cual les permite reducir costos.

Política salarial y crecimiento en la participación de los trabajadores en el VA

Uno de los objetivos centrales de la actual administración es la recuperación del salario real, que junto con la “estrategia masiva de creación de empleos productivos” se busca fortalecer el mercado interno. Desde finales de 2016 entró en vigor una nueva política de fijación de

salarios mínimos que se hizo efectiva para el mínimo de 2017, y que consiste en que con base al salario del año anterior se le suma el Monto Independiente de Recuperación (MIR), y sobre el total se calcule el respectivo incremento porcentual anual; empero, no fue sino con el actual gobierno y su Nueva Política de Salarios Mínimos que éste registró incrementos considerables, recuperando en 2019 el poder adquisitivo previo a la crisis de 1994-1995 (Cuadro IV.12), algo que hasta entonces no se había logrado.

Cuadro IV.12, México: Salario mínimo general real

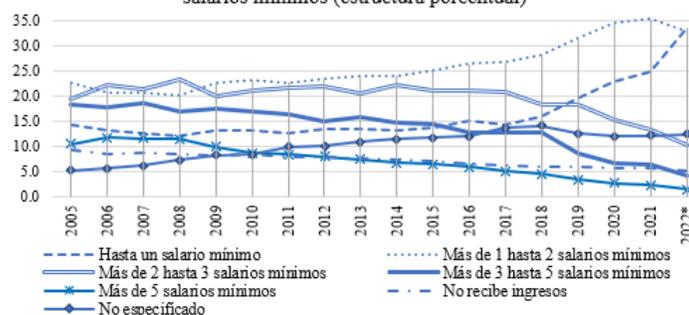
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022*
Tasa de crecimiento	2.6	4.2	4.3	12.1	16.1	8.8	13.2
Valor respecto a 1994	83.3	86.8	90.5	101.5	117.8	128.2	146.8

* Tasa de crecimiento de agosto de 2021 a agosto de 2022

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico Estadísticas

En relación a la estructura y crecimiento de los puestos ocupados de acuerdo al número de salarios mínimos que se perciben, en la actual administración se acentuaron las dos tendencias ya registradas desde el período 2005-2018: i) la reducción del aporte relativo de puestos ocupados que perciben más de tres salarios mínimos; y ii) el continuo incremento en la ponderación de quienes perciben de uno a dos salarios mínimos (Gráfica IV.38). Respecto a la primera tendencia, en 2005 el 10.5% de los ocupados percibían más de cinco salarios mínimos, en 2018 tan solo el 5.9% y en 2022 el 1.5%; mientras que quienes recibían más tres y hasta cinco salarios representaron 18.4, 12.9 y 4.1% para los mismos años. Del otro extremo, los trabajadores a los que se les pagaba hasta un salario mínimo fueron aumentando de 14.4 a 16 y 33.6%; y más de uno y hasta dos de 22.7, 26.8 y 32.9%.

Gráfica IV.38, México: Población ocupada según niveles de ingreso en salarios mínimos (estructura porcentual)



* Primer semestre de 2022

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENOE

La mayor concentración de puestos ocupados en los renglones de menor percepción salarial es una de las características de la recuperación del empleo [Huerta; 2022] una vez superada la parte más aguda de la pandemia, rasgo presente en las tres grandes actividades económicas. De acuerdo a los datos de la ENOE, en el primer trimestre de 2020 los trabajadores que percibían hasta un salario mínimo en las tres grandes actividades fueron, en orden, 35.8, 16.4 y 22.4%, y para el segundo trimestre de 2022 estos valores ascendieron a 46.5, 28.1 y 32.7% respectivamente. Por otro lado, vale la pena mencionar que si bien, la mayor cantidad de empleo que se genera se ubica en los estratos más bajos, el valor del salario mínimo casi se duplicó en términos nominales de 2018 a 2022, y en 62.1% el poder adquisitivo en ese mismo período; es decir, que buena parte de la población ocupada en 2022 y que recibe hasta un salario mínimo podría ubicarse en el rango de uno a dos salarios de 2018, y de los que perciben más uno y hasta dos en 2022 en los de más de dos y hasta tres de 2018.

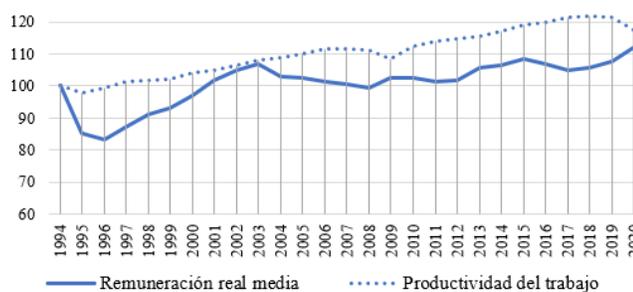
A nivel general de la economía, la nueva política de salario mínimo se ha traducido en un incremento de las remuneraciones medias (Cuadro IV.13) a pesar de la contracción en la productividad (Cuadro IV.11). Sin embargo, ha sido tal el rezago acumulado desde la crisis de 2008-2009 entre el crecimiento de la productividad media del trabajo y su pago promedio que el efecto en el desempeño de estas variables solo ha reducido dicha brecha.

Cuadro IV.13, México: Remuneración media (crecimiento anual)

	2018	2019	2020
Total	0.9	1.7	4.2
Agropecuario	5.5	12.7	13.4
Agricultura	5.9	12.1	11.6
Industria	6.2	-3.9	4.3
Manufactura	-0.8	4.7	-1.0
Eléctrica y electrónica	1.0	4.5	3.8
Maquinaria y Equipo	3.7	4.4	0.7
Equipo de Transporte	4.8	5.5	-6.6
Industria no manufacturera	7.8	-5.8	5.6
Servicios	1.7	1.4	-3.4
Servicios financieros, seguros e inmuebles	2.8	3.2	-12.1
Servicios no financieros	1.0	0.1	2.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales INEGI, Base 2013

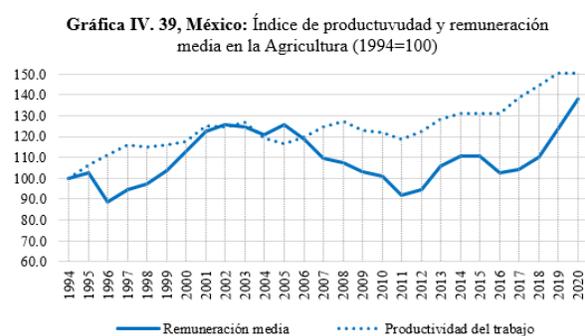
Gráfica IV. 38, México: Índice de remuneración real media y productividad del trabajo (1994=100)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SCN, Base 2013

Dentro de las tres grandes actividades, los trabajadores pertenecientes al sector primario han sido los que más se han favorecido con la nueva política salarial, incluso en 2020 su poder adquisitivo ha sido superior al registrado desde 1994 (Gráfica IV.39). Esta característica se

explica, por un lado, que las políticas focalizadas puestas en marcha por la 4T se centran en la población más marginada del país, en específico en las zonas rurales; y, por otro lado, la concentración de buena parte de los trabajadores que perciben hasta un salario mínimo se hayan en las actividades agrícolas, y como se mencionó, su poder adquisitivo ha incrementado. Si bien, en este sector y en general en las actividades primarias también la remuneración media ha crecido por encima de la productividad media del trabajo, se presenta el mismo efecto que de la economía en su conjunto: se cierra la brecha entre el crecimiento acumulado de ambas variables.



Por su parte, en las Manufacturas se acentuó la tendencia en la reducción en la productividad —después del incremento inicial resultado de las inversiones realizadas a partir de 2009 con la mayor integración de algunas industrias en las CGV—, aunque se frenó el progresivo deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores, lo cual también redujo la brecha entre el crecimiento acumulado de ambas variables (Gráfica IV.40). Para este tipo de industrias resaltan dos hechos: primero, la fuerte contracción en la generación de VA, productividad y ocupación (Cuadro IV.11) dada su característica estructural de alto componente de importación, y en el caso de algunas industrias por su mayor integración a las CGV y su *mercado objetivo*; y segundo, su alto grado de concentración industrial y la característica del trabajo medio que demandan impiden que los incrementos en los salarios mínimos se expresen en el crecimiento de las remuneraciones. En el caso de las industrias no manufactureras, el incremento en las remuneraciones se concentró en la Extracción de petróleo y gas de escaso peso relativo en la ocupación; mientras que en la Construcción las remuneraciones se expandieron en 1.4% y 0.6% en 2019 y 2020 respectivamente, industria que concentra casi el 90% de los ocupados de los sectores de la transformación no

manufacturera, y cuyas remuneraciones medias solo representaron el 60% del pago al factor trabajo promedio de la economía en 2020.

Por último, en las actividades terciarias, para el caso de los Servicios no financieros se produjo un efecto casi similar al de Industrias no manufactureras: los mayores incrementos en las remuneraciones se presentaron en los sectores de menor peso relativo en la ocupación, en específico los Servicios de esparcimiento y los profesionales que se pudieron adaptar mejor al confinamiento; en contraste, están los de mayor peso relativo y donde las remuneraciones crecieron por debajo de la media de la economía: Comercio, restaurantes y hoteles (fuertemente afectados por el cierre de la economía), Otros servicios (sector de alta precariedad), Transportes, y Servicios de Educación. Dentro de los Servicios financieros, seguros e inmuebles, en los Servicios financieros las remuneraciones se contrajeron en -28.9% en 2020, año en que la ocupación se expandió en 37.6%, siendo este de más fácil adaptabilidad al confinamiento.

En el caso de los Servicios en su conjunto, un posible elemento que explique el crecimiento de los puestos ocupados que perciben hasta un salario mínimo sea que, como inercia de la recuperación y las menores restricciones causadas por la pandemia, el crecimiento en la ocupación de Comercio, restaurantes y hoteles se esté recuperando, trabajadores que en promedio perciben el 70% de la remuneración media de la economía, y que concentran en torno a una cuarta parte de la ocupación total. En todo caso, estos fueron las actividades de mayor afectación directa a causa del confinamiento, y que las políticas e apoyos a los negocios fueron más que insuficientes para causar un efecto multiplicador negativo sobre el empleo y el consumo de las familias.

Como resultado final de la idea de país que tiene el gobierno de la 4T plasmado en el PND y de las políticas económicas para enfrentar los choques externos, la participación del trabajo en el ingreso nacional aumentó de 27.6% en 2018 a 30.3% en 2020, tendencia casi generalizada al interior de las actividades económicas (Cuadro IV14). No obstante, el incremento de la masa de remuneraciones que participa en el valor agregado es el resultado prácticamente exclusivo de la política salarial de recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores, uno de los dos pilares sobre los que se sustenta el fomento al mercado interno. El otro pilar es la creación de “empleo productivo”, el cual no solo no se ha alcanzado, sino que se registró una pérdida considerable de puestos ocupados a raíz del confinamiento, pero

más importante por la poca o nula eficacia de las políticas puestas en marcha, principalmente a las de apoyo a las microempresas que de acuerdo a los datos del Estudio sobre la Demografía de los Negocios de 2021 concentran el 96.6% de los establecimientos del país. Así, el crecimiento de las remuneraciones medias por encima del de la productividad del trabajo contrarrestó la contracción en la ocupación en época de crisis, o lo que es lo mismo, una menor masa de trabajadores participa en una mayor proporción de una menor generación de VA.

Cuadro IV.14, México: Participación de las remuneraciones en el VA

	2018	2019	2020
Total	27.6	28.2	30.3
Agropecuario	16.9	18.3	20.5
Agricultura	16.0	17.2	19.3
Industria	23.3	24.1	25.7
Manufactura	25.8	27.4	29.1
Eléctrica y electrónica	46.7	50.8	54.2
Maquinaria y Equipo	37.1	40.3	46.3
Equipo de Transporte	21.1	22.5	24.8
Industria no manufacturera	20.0	19.9	20.9
Servicios	30.4	30.9	33.3
Servicios financieros, seguros e inmuebles	8.0	8.1	8.1
Servicios no financieros	37.1	37.7	41.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales INEGI, Base 2013

En contraste con el sexenio de Echeverría, último en el que se implementó una política salarial favorable a los trabajadores, el incremento en la participación del trabajo en la actual administración se está dando casi de manera generalizada en toda la actividad económica, aunque con una característica aún más sobresaliente: el sector que lidera la recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores es la Agricultura. Históricamente en este sector se ha empleado la población más marginada del país, a los que se les ha pagado los menores salarios relativos, con condiciones laborales precarias, y en el que, salvo cortos períodos de tiempo, la política económica no les ha favorecido. En 2020 el trabajador promedio en la Agricultura percibía alrededor del 24.4% de la remuneración media de la economía, prácticamente el mismo que el de 2004 (24.3%), aunque con un poder adquisitivo superior (Gráfica IV.39), el más alto de la actual *estrategia de crecimiento*.

Con base en el análisis realizado, se puede afirmar que, en lo sustantivo, hay una continuidad en la actual *estrategia de crecimiento*, la cual no se cuestiona desde sus cimientos en el PND,

y esta es la forma en cómo como sociedad nos organizamos para producir y autorreproducirnos: el crecimiento basado en las exportaciones manufactureras maquiladoras de bajo valor agregado nacional, lideradas por el sector privado con fuerte presencia de capital trasnacional, y cuyo principal atractivo, junto a la localización, son los menores costos laborales. Esto se demuestre dado que en los años de recuperación económica los agregados macro muestran la misma tendencia que en años anteriores: el crecimiento concentrado en los sectores exportadores viene acompañado de mayores niveles de importación, y siguen el ciclo de la afluencia de IED. El *mercado objetivo* continúa siendo el externo, *los activos generadores del progreso técnico* siguen siendo capital trasnacional con poca o nula transferencia tecnológica, y sus métodos de reducción de costos no laborales se traducen en mayores niveles de importación dada la integración en los fragmentos de producción de menor VA (en términos medios), misma práctica que siguen las manufacturas que enfocan su producción al mercado interno, aunque cada vez con una tendencia mayor a la exportación. Todos estos elementos perpetúan el grado de *heterogeneidad estructural*.

A pesar de ello también se puede afirmar que el discurso político se tiende a materializar en algunos aspectos: hay una mayor capacidad de negociación a nivel internacional en defensa de los intereses nacionales (o en términos relativos), y existe una política salarial favorable a los trabajadores que busca resarcir el rezago del crecimiento de las remuneraciones respecto al de la productividad. Más importante aún es que la política económica y los programas focalizados, incluso a nivel micro, se están canalizando a mejorar las condiciones de la población más marginada del país, que es la del campo, “que nadie se quede atrás”, que en términos agregados es insuficiente, pero es algo en lo cual se debe seguir trabajando y redoblar esfuerzos, hay la voluntad política para hacerlo, y debe ser aprovechada.

En términos generales, es posible afirmar que existe una continuidad de la actual *estrategia de crecimiento*, aunque cabe destacar que, con la actual política de salarios mínimos de recuperación del poder adquisitivo y las políticas focalizadas para mejorar la situación de la población más marginada del país, esta “variante” de la *estrategia* es menos “agresiva” con los trabajadores. Surgen dos preguntas de esta conclusión: i) ¿Desde un principio la actual *estrategia* pudo haber sido menos “agresiva” con los trabajadores y solo era necesario un poco de voluntad política para que fuese así?; y ii) ¿Cuál es el límite

estructural bajo la actual *estrategia* de la aplicación de tales políticas que la hacen menos “agresiva” con los trabajadores?

Conclusiones

1. La motivación de la presente tesis fue responder a la pregunta de cómo una determinada *estrategia de crecimiento* marca la pauta en la tendencia de la participación de los trabajadores en el ingreso nacional. Para ello se planteó el objetivo general de identificar y explicar los mecanismos a través de los cuales la variable A, la *estrategia de crecimiento*, influye en la variable B, la cuota de trabajadores en ingreso nacional. La metodología que se empleó para responder a dicha pregunta y alcanzar el objetivo planteado fue el método *histórico estructural* propuesto por la escuela de la CEPAL. El empleo de dicha metodología obligaba a realizar un estudio de caso de larga data que permitiera analizar desde una perspectiva *jerárquica* los cambios históricos en las estructuras institucionales, económicas y sociales que expliquen la conformación y el metabolismo de la variable A, y de cómo esta influye en la tendencia de la variable B. Sin embargo, una primera gran limitante del trabajo fue que, dado su alcance propuesto, los cambios se enfocaron casi de manera exclusiva al

ámbito económico, dejando fuera del análisis uno de sus aspectos centrales que exige la correcta aplicación de la metodología cepalina, y este es el estudio de los grupos de poder que controlan el Estado y buscan plasmar sus intereses de fracción de clase dominante en la política económica; por tanto, el trabajo se centró en estudiar la política económica sin cuestionar los cambios en los grupos de poder, y en la estructura económica a nivel agregado. Esto predispuso la segunda gran limitante del trabajo: al analizar los cambios en la *estructura económica* como un “rompecabezas dinámico” se tiende a trabajar a un nivel muy macro. A este nivel de desagregación es posible estudiar cómo las piezas —que son los sectores económicos—, encajan en dicha estructura a partir de las transformaciones provocadas por la *idea-fuerza* —que es la visión que se tiene del crecimiento— y de los lineamientos de política económicas —que es la manera de ejecutarla—. Es justo en esta *estructura* resultante donde se determina la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional.

2. La propia utilización de la metodología escogida ya da una primera respuesta de cómo pasar de la variable A a la variable B, lo que ayudó a construir un primer esbozo de la hipótesis del trabajo: una *estrategia de crecimiento* que articule una *estructura económica* más *heterogénea* tenderá a *concentrar* los *activos generadores del progreso técnico* en pocos sectores al igual que el desempeño de la ocupación y remuneraciones, elementos que determinan de manera inmediata la participación del trabajo en el ingreso nacional. Sin embargo, esta primera aproximación muestra sus límites dado que no establece de manera más inmediata la relación entre ambas variables. Para solventar estos huecos y construir la hipótesis que se puso en contraste a lo largo del trabajo fue necesario recurrir al análisis marxista de la *acumulación de capital* y distribución del plusvalor, lo que en términos teóricos arrojó los dos terminantes directos de la participación del trabajo en el ingreso nacional: el nivel de ocupación depende del capital que se ponga en movimiento y las remuneraciones de la capacidad que tienen los trabajadores de reducir el componente impago. Incorporando los esquemas de reproducción sectoriales de Kalecki y Valenzuela basados en el análisis de Marx se arribó a una conclusión bastante evidente pero que ayudó a conformar el marco teórico del trabajo: la variable que permite incrementar el nivel de ocupación y en un sentido la productividad para que dado los arreglos políticos-institucionales los trabajadores puedan incrementar sus remuneraciones sin atentar contra el objetivo último del proceso capitalista de producción que es obtener ganancias, es la Inversión. Basándose en

una perspectiva de demanda efectiva, es necesario brindar las condiciones que le permitan al empresario obtener una ganancia mínima a lo largo del ciclo económico para mantener por lo menos un estado de “cuasi-auge continuo”, y el único agente económico capaz de incurrir en déficits y de ordenar la economía para garantizar tal objetivo es el Estado, y la forma a través de la cual lo hace es por medio de la utilización de la política económica. Al fijarse una *idea-fuerza* que representa los intereses de clase de la facción dominante como menciona Valenzuela, la ejecución de la política económica —no de manera aislada sino como un cuerpo orgánico—, influye en los elementos constitutivos de la *heterogeneidad estructural*: la posesión, montos y destinos de la Inversión que modifica la *estructura*. Así se determina dónde se concentran los frutos del progreso técnico, la cantidad y tipo de trabajo que se demanda, y que su expresión última son los diferenciales de productividad entre sectores que ponen un límite al incremento de las remuneraciones de los trabajadores empleados en los distintos sectores de la economía.

3. Poniendo en contraste esta hipótesis, se arribaron a dos conclusiones generales que desembocan en una idea final del trabajo.

3.1 Primera conclusión general. En el plano teórico existe un contraste entre las teorías que gravitan su análisis en la capacidad de absorción de población de los sectores “modernos” y que en la mayoría de los casos ponen el acento en las características de la oferta de trabajo; y por el otro lado, el enfoque cepalino que cuestiona la idea de que el papel del sector “moderno” deba ser “absorber” a dicha población, en vez de ello se pone en tela de juicio la concentración de los frutos del *progreso técnico*. Es decir, se ponen en contraste dos ideas relevantes que tienen implicaciones en la configuración de la política económica: los *sectores claves*, que son aquellos en los que el cuerpo de políticas económica se enfoca para producir, tienen la tarea de absorber al resto de la población ocupada en los sectores “arcaicos” de tal forma que los empleados en estos últimos disminuyan; o bien, su tarea es alargar los procesos de producción modernizando los sectores “arcaicos” que en términos absolutos emplean más población. Con el análisis de los capítulos 2-4 queda claro que la idea de los hacedores de la política económica se ha basado en el primer enfoque: i) durante el modelo sustitutivo de importaciones la industria era el motor de crecimiento y el sector agropecuario se subsumía a sus necesidades al transferir sus excedentes, de donde destaca el control en los productos primarios para mantener estable el nivel de precios interno, y que durante los años setenta y

principio de los ochenta el problema de concentración se trasladó más al interior de las grandes actividades; ii) con la actual estrategia de crecimiento las inversiones se concentran aún más en pocos sectores, principalmente en los exportadores que compiten vía *competitividad espuria*, desvinculados del resto de la actividad económica, con poco a o nula transferencia tecnológica, de altos coeficientes de importación por sus métodos de reducción de costos no laborales favorecidos por la política económica, y generando una sobrepoblación de tipo relativa que funge como *ejército industrial de reserva* que contribuye, mas no es la causa principal (el afectado ahora es el culpable), de los bajos salarios. Dos *estrategias de crecimiento* con dos tendencias distintas en la participación de los trabajadores en el ingreso nacional tienen en común que las políticas económicas que les dieron forma están basadas en la idea *dual* del sector “moderno” y el sector “arcaico”, lo que en ambos casos llevó al incremento en la *heterogeneidad* dentro del factor trabajado, aunque en distintos niveles.

3.1.1 Surge una conclusión secundaria del punto anterior. Dejando ya de lado la concepción dual con la que se analiza la economía y se dan recomendaciones de política económica, se considera que si bien, los *sectores claves* deben estar ubicados en los sectores industriales por su posibilidad de arrastre y difusión del progreso técnico, el análisis realizado en los capítulos 2 al 4 e incluso yéndose más atrás con los trabajos de Furtado, Pinto y Rodríguez que interpretan la integración dependiente de América Latina al mercado mundial, está claro que el campo y su población ya no pueden esperar a que en el mejor de los casos el progreso técnico llegue a ellos. Es imposible negar que el campo ha constituido un núcleo fuerte de desigualdad donde la concentración de la tierra y la errónea política de apoyo al mismo han profundizado tal situación. La población expulsada de las actividades primarias no por la modernización de sus procesos de producción de manera generalizada sino por razones expuestas a lo largo del trabajo ha desempeñado un papel quizá no deliberado pero sí fundamental para el devenir de la actual *estrategia de crecimiento*: sobrepoblación relativa que contribuye a mantener bajos los salarios — la población no sobra, la acumulación de capital está concentrada y es insuficiente— y generadora de dividas por medio de las remesas que contribuyen a equilibrar la Balanza de Pagos, y que cabe decir, en algunos años fueron incluso mayores que la IE, capital al que la política económica brinda las condiciones necesarias para su afluencia y que debería generar los empleos suficientes y bien remunerados para que dicha población no abandone sus hogares. Dadas las condiciones

históricas y agudizadas con la actual *estrategia de crecimiento*, dos polos de desarrollo deben tener la tarea de integrar la *estructura económica*, reducir la *heterogeneidad estructural* y la polarización entre los trabajadores: la industria y el campo.

3.2 Segunda conclusión general. Se puede afirmar que una *estrategia de crecimiento* que tenga por *mercado objetivo* el doméstico tenderá a una menor polarización factorial, aunque eso no garantiza una mayor homogeneidad entre los trabajadores de los distintos sectores económicos, lo cual es, como se vio en el capítulo 2 un freno a la evolución positiva del propio *modelo*. La primera parte de esta conclusión se explica con un análisis de demanda efectiva: i) el consumo interno como *mercado objetivo* es una variable endógena que puede ser estimulada; ii) un impulso exógeno a dicho consumo generará expectativas futuras de ganancias de los empresarios, y dado que la propensión al consumo de los trabajadores es mayor, un aumento en sus ingresos de una cantidad más grande de trabajadores traerá consigo un alza en el nivel de consumo; iii) las ganancias de los empresarios dependen del capital que pongan en movimiento para abastecer dicha demanda –los empresarios ganan lo que gastan–, y al existir expectativas positivas se ampliará la producción; iv) el mayor consumo productivo corresponde al incremento de la demanda para otros empresarios, aumentando así sus expectativas futuras y haciendo rentable la ampliación de su producción; v) la demanda de ocupación depende del capital que entra en circulación al proceso productivo, y este se ampliará para satisfacer el crecimiento del consumo; y vi) el crecimiento de la demanda total se traduce en una ampliación del producto. La segunda parte de la conclusión corresponde a las características generales que debe tener dicha *estrategia de crecimiento*: i) debe haber una participación activa del Estado en la promoción al crecimiento donde se alineen el conjunto de políticas económicas que incentiven la Inversión productiva y amortigüe la parte baja de los ciclos económicos; ii) en este mismo sentido, el Estado también debe participar en la repartición de los activos generadores del progreso técnico –empresas estratégicas– que le facilite la activación/reactivación económica, además que se garantiza el empleo de una parte de la población; iii) para asegurar la socialización del progreso técnico que permita a los trabajadores aumentar su consumo y demandar los mayores niveles de producción es necesario un aparato institucional favorable a los mismos; y v) todo efecto multiplicador se verá disminuido mientras más *heterogénea* sea una estructura económica, por tal motivo, dicha participación activa del Estado debe estar encaminada a contrarrestar las tendencias

que aumentan la *heterogeneidad estructural*. Una *estrategia de crecimiento* que base su producción en satisfacer el mercado interno, pero que al mismo tiempo reproduzca mecanismos que desarticulen la estructura económica además de incentivar la inversión vía contención de costos laborales tenderá al fracaso.

3.2.1 Se extrae una conclusión complementaria de lo expuesto con anterioridad. El incremento en la masa de remuneraciones que participa en el ingreso nacional no necesariamente garantiza mejores condiciones para el grueso de los trabajadores. Esto se afirma con base en el análisis de tres momentos particulares estudiados en los capítulos 2-4: i) durante el sexenio de Echeverría; ii) en los años post estabilización de la economía de finales de los ochenta y antes de la crisis de 1994; y iii) durante los años de auge de la maquila. Cabe recordar que esta masa de remuneraciones es la suma del producto de las remuneraciones medias por la cantidad de trabajadores ocupados en los distintos sectores económicos. En términos agregados esta masa puede incrementar con un alza en las remuneraciones, o bien, manteniendo altas tasas de crecimiento en la ocupación. Durante el sexenio de Echeverría se registraron los niveles más altos de la participación del trabajo en el ingreso nacional, no obstante, a un mayor nivel de desagregación se observó que esto fue resultado del aumento de las remuneraciones en pocos sectores industriales y de la masa de trabajadores que logró movilizar la expansión de los servicios básicos para la población; con López Portillo dicha cuota disminuyó por la política de contención salarial, aunque la gran movilización de fuerza de trabajo en los servicios la mantuvo en niveles históricamente altos. Después de la estabilización de la economía a finales de los ochenta y durante los años de auge de la maquila dicha cuota incrementó desde sus puntos más bajos, resultado de nueva cuenta por el aumento de las remuneraciones, pero ahora en las industrias vinculadas al exterior que ocultó la situación por la que pasaba la mayoría de trabajadores. En consecuencia, el incremento en la participación de los trabajadores en el ingreso nacional no garantiza las mejores condiciones de la mayoría de los trabajadores, esta puede aumentar al tiempo que se tiene una sociedad más fragmentada, y en casos extremos incluso cuando un porcentaje considerable de los trabajadores ven disminuido su poder adquisitivo; sin embargo, el estudio detallado de su tendencia y de cómo se configura su monto a partir de las variables que inciden en ella de manera directa a nivel de sectores económicos permite

obtener una radiografía del funcionamiento orgánico de la economía, qué tan concentrados están los *activos generadores del progreso técnico* y hacia dónde está dirigida la producción.

3.2.1.1 Esta poca utilidad que tiene la cuota de trabajadores en el ingreso nacional como indicador de las condiciones medias de dicha clase, representa la tercera gran limitante de este trabajo: la ausencia del análisis del mercado de trabajo a nivel general y por sectores.

4. Antes de exponer la idea concreta a la que se llegó al concluir el trabajo es necesario resaltar algunos puntos particulares de los capítulos 2-4 que contribuyeron a construir las dos conclusiones generales y sus respectivas conclusiones secundarias.

Capítulo 2

1. El análisis de cualquier período histórico en México está estrechamente correlacionado a las tendencias a nivel internacional, y de cómo las estructuras de poder internas responden a tales acontecimientos. Esta es la cuarta gran limitante del trabajo, el análisis externo queda en cierto grado en segundo plano.

2. Los sexenios de Echeverría y López Portillo se consideran como la última etapa del modelo sustitutivo de importaciones. Los años comprendidos de 1970 a 1981 se caracterizaron por: i) ante la reducción de la inversión privada, el Estado fue el principal agente impulsor del crecimiento a partir de su gasto productivo y corriente; ii) la producción estuvo dirigida al mercado interno aunque con intentos de promover las exportaciones manufactureras con el propósito de revertir el *sesgo anti-exportador*; iii) los *sectores clave* se ubicaron en la industria manufacturera, no obstante, durante el auge petrolero dicha industria tomó gran relevancia como proveedor de divisas; iv) la propiedad los *activos generadores del progreso técnico* estuvo en manos de la inversión privada con fuerte presencia de capital trasnacional y poca transferencia tecnológica, aunque el Estado era propietario de algunas empresas estratégicas (paraestatales); y v) las principales contradicciones estructurales del modelo fueron: a) el creciente desequilibrio *intersectorial*; b) la necesidad de importar insumos y bienes de capital para avanzar con el proceso sustitutivo (*industrialización trunca*); y c) el principal método de financiamiento al gasto público fue la contratación de deuda externa.

2. El gasto corriente y productivo del Estado no logró incentivar el Consumo e Inversión como dicta la teoría, esto por las siguientes razones: i) a pesar del aumento de la masa de consumidores por las políticas de fomento, expansión de servicios básicos e incremento

promedio de las remuneraciones, la mayor *heterogeneidad* entre los trabajadores impidió la conformación de un mercado interno que demandase la mayor producción, generase expectativas de ganancia e incentivase la Inversión; ii) del lado de la oferta, las políticas de fomento no alcanzaron el objetivo de reconvertir la planta industrial, entre otros, por el conflicto político entre empresarios y el gobierno federal durante la primera mitad de los setenta derivado del plan reformista de Echeverría, y a lo largo de ambos sexenios porque las políticas de fomento incentivaron la mayor utilización de bienes importados, rompiendo encadenamientos productivos internos. Esto desincentivó la inversión productiva y alentó el traslado de recursos hacia los servicios de mayor rentabilidad, pero menor productividad.

3. Las políticas de fomento incrementaron los desequilibrios entre y al interior de los sectores. Esto se produjo porque no hubo un alargamiento generalizado de los procesos productivos que abarcaran diferentes actividades y sectores, en vez de ello existieron dinámicas diferenciadas con poca conectividad: i) en las actividades primarias la política de fomento aumentó la *heterogeneidad* dentro del campo, ya que quienes hacían mayor uso de los apoyos fueron los grandes propietarios; ii) si bien el efecto multiplicador del gasto público dinamizó la industria, las de mayor crecimiento fueron aquellas con fuerte presencia de ETs y las de propiedad o inversión Estatal; y iii) los servicios de mayor dinamismo en la generación del VA y productividad fueron los de menor peso relativo, en tanto que otro grupo de servicios que se caracterizó por su baja productividad se expandieron por el aumento del gasto público y por las mayores inversiones privadas ante los menores niveles de rentabilidad.

4. El efecto de las políticas de fomento y expansión del gasto público sobre la Inversión privada y estructura económica resultó en la concentración de los frutos del progreso técnico, donde la población se empleó en sectores que quedaron al margen del alargamiento del proceso de producción. Esto propició que en los años donde la política salarial fue benéfica para los trabajadores, el crecimiento de las remuneraciones se concentrara en algunas Industrias y un número reducido de servicio; mientras que, aprovechando la política de contención salarial del segundo sexenio, el crecimiento de las remuneraciones se desaceleró o bien se contrajo en los sectores donde la productividad siguió aumentando.

5. Las políticas de promoción a las exportaciones, ampliación de la planta productiva y producción agudizaron el desequilibrio externo. La liberalización diferenciada con el objetivo de promover las exportaciones manufactureras y no parar la producción sustituyó

en algunos casos insumos nacionales por importados, y en otros amplió la compra de maquinaria y equipo externos. Las razones de esto subyacen en, por un lado, los productos mexicanos no eran competitivos debido a que durante años se aplicó un “proteccionismo frívolo” que aseguraba tasas de rentabilidad a los industriales, inhibiendo la mejora en la calidad de productos, técnicas que aumenten la productividad, etc.; y por otro, no se avanzó con la sustitución de bienes de capital, la transferencia tecnológica y sí se reforzó el carácter trunco de la industrialización, donde cabe decir la los *activos generadores del progreso técnico* propiedad de las ETs continuaban siendo la oferta tecnológica del país.

6. Al no concretarse una reforma tributaria que gravara intereses, renta y dividendos, el principal método de financiamiento al creciente gasto público fue la deuda externa a tasas de interés variables y por las divisas que generó la venta del crudo durante el auge petrolero.

7. La política económica aplicada en estos años que configuró una *estrategia de crecimiento* liderada por el Estado, que abastece al mercado interno y cuyos *sectores claves* se ubican en las actividades industriales, no lograron alcanzar el objetivo de incentivar la Inversión privada que acompañara el mayor gasto público, revirtiera las contradicciones estructurales del modelo y que generara un esquema de distribución que si bien, redujo la polarización entre factores productivos, incrementó la *heterogeneidad* dentro del propio factor trabajo, lo que reduce el mercado interno y de nueva cuenta desincentiva la Inversión privada.

Capítulo 3

1. El período comprendido entre las crisis de 1982 y la de 1994 se considera de *transición* entre la antigua *estrategia de crecimiento* sustitutiva de importaciones y la actual denominada como *modelo de crecimiento manufacturero maquilador de bajo VA nacional*. En este período de *transición* se aplicaron las reformas de estabilización de corto plazo y ajuste estructural que tuvieron como objetivo general reducir el papel del Estado en la economía, abrir espacios de inversión al gran capital transnacional e insertar algunas industrias en las cadenas de producción mundial con miras a abastecer el mercado externo.

2. Las políticas de estabilización de corto plazo e inicio del cambio estructural tuvieron el objetivo de generar ahorro forzoso para hacer frente al pago del monto y servicio de la deuda externa y comenzar a abrir espacios de inversión al capital privado. La política fiscal, monetaria y crediticia restrictivas junto a la devaluación cambiaria y la política de ajustes salariales a la inflación esperada contrajeron la demanda interna, principalmente a través de

la contracción de la FBKF pública. Las políticas de apertura comercial y cambios en la composición del gasto público avanzaron con las reformas necesarias que redujeron el papel del Estado como promotor directo del crecimiento económico con los procesos de desincorporación de empresas “no estratégicas” y la eliminación de subsidios “injustificables” a sectores económicos dependientes a los mismos; mientras que el inicio de la apertura comercial dio paso a la reestructuración productivas de algunas industrias, la mayoría con fuerte presencia de capital trasnacional que fomentaron la utilización de insumos y bienes de capital importados. A partir de estas políticas las inversiones comenzaron a concentrarse en los sectores viables para la obtención de ganancias del capital trasnacional, mismos que cada vez más se desvincularon del resto de la actividad económica por sus métodos de reducción de costos no laborales.

3. Las políticas de ajuste estructural tuvieron el objetivo de profundizar las reformas necesarias para la “modernización” de la economía, esto es, las políticas económicas que le darán coherencia interna a la nueva *estrategia de crecimiento*. Se avanzó con el proceso del cambio del papel del Estado en la economía con la extinción y privatización de empresas que otrora fungieron como vínculos para la promoción directa al crecimiento, y de la cancelación de recursos que se transferían a través de la banca de desarrollo; en vez de ello, el Estado pasó ser un agente asistencialista cuyo gasto sirve de paliativo para mantener a una proporción de la inmensa mayoría de la población que quedó excluida de la nueva dinámica económica. La profundización de la liberalización comercial e inicio de la financiera permitieron avanzar con el proceso de integración de parte de la industria a las redes de producción mundial y de la estabilización interna de precios. En estos años se registró un sustantivo incremento en: i) la importación de insumos y bienes de capital para la reconversión productiva de algunas industrias que se insertaron en los fragmentos de menor VA dentro de las redes de producción mundial; y ii) la afluencia de capitales principalmente de cartera que incrementaron las reservas internacionales y sobrevaluando el tipo de cambio, lo que junto al ajuste controlado de los salarios —reducción de costos laborales unitarios— se convirtieron en anclas para la estabilidad interna de los precios.

4. La *estrategia de crecimiento* que emergió del proceso de reformas de estabilización y ajuste estructura que es incompatible con el aumento de la masa de remuneraciones en el valor agregado por:

- a) Al volcar el *mercado objetivo* al exterior, el incremento en la demanda que incentive a la inversión y genere efectos multiplicadores positivos corresponde al Consumo de las familias externas; mientras que, al interior, el aliciente para la atracción de IE con el fin de producir para el mercado externo fueron, y han sido, los menores costos laborales. Esto último impone un límite el crecimiento de las remuneraciones reales medias.
- b) Al eliminar los canales directos e indirectos del Estado en la promoción al crecimiento no solo se reduce la inversión total de la economía y la capacidad de generar efectos multiplicadores positivos, también los motes y destinos de la misma quedan en manos del capital privado con fuerte presencia de capital transnacional que actúa bajo la lógica de la rentabilidad total de la cadena y no de un proyecto país. En otras palabras, el capital que entra en circulación al proceso productivo no solo es menor, también se limita a operar en un número restringido de sectores.
- c) Los métodos de reducción de costos no laborales también concentran el crecimiento de la ocupación en pocos sectores. La mayor utilización de insumos importados como parte de los mecanismos de reducción de costos dentro de las redes de producción global ha roto encadenamientos productivos internos. El impulso inicial de la inversión se tiende a concentrar en los sectores donde se realiza, limitando la mayor demanda productiva interna, la inversión privada que entra circulación y la generación de puestos ocupados. Este mecanismo de reducción de costos no laborales que también aprovechan las empresas que destinan su producción a abastecer el mercado externo refuerzan aún más la tendencia al incremento en la *heterogeneidad estructural* en la economía mexicana.

5. De tal forma, al final de este período de *transición* las reformas de estabilización y ajuste estructural configuraron una *estrategia de crecimiento* que limita y concentra los *activos generadores el progreso técnico* en pocas manos y pocos sectores con un limitado efecto multiplicador sobre el resto de la actividad económica, incrementando la *heterogeneidad estructural* de donde emerge un esquema de repartición del ingreso más polarizado tanto entre factores productivos como al interior de los trabajadores.

Capítulo 4

1. La entrada en vigor del TLCAN se considera el punto de inflexión entre la etapa de *transición* de la antigua *estrategia de crecimiento* y el funcionamiento pleno del actual *modelo exportador manufacturero-maquilador de bajo VA nacional*, y cuyas características a nivel agregado son: i) concentración del crecimiento en un menor número de sectores en comparación con la anterior *estrategia de crecimiento*; ii) el crecimiento es altamente vulnerable a variables exógenas; iii) menor efecto multiplicador de la producción manufacturera de exportación y la destinada al mercado interno por los métodos de reducción de costos no laborales; iv) el persistente déficit estructural manufacturero no obstante de haberse revertido el *sesgo antiexportador*; v) estancamiento relativo en la generación de puestos ocupados y de las remuneraciones medias; y vi) bajos niveles de la participación del trabajo en el VA en términos históricos.

2. El crecimiento económico se ha caracterizado por estar concentrado en pocos sectores y ser altamente vulnerable al contexto internacional por: i) las inversiones las realiza principalmente el capital trasnacional en los sectores exportadores (manufactura inserta en las *CGV*, agroindustria, minería no petrolera) o en asociación/adquisición de grandes empresas nacionales enfocadas a abastecer el mercado interno, creando un doble patrón industrial en México; ii) los métodos de reducción de costos no laborales fomentados por la política económica de liberalización, apreciación del tipo de cambio con el fin de mantener estable el nivel de precios internos han propiciado no solo la mayor utilización de insumos importados dentro de las empresas insertas en dichas cadenas, también en aquellas enfocadas en abastecer al mercado interno que han sustituido proveedores nacionales por externos; iii) esto último tiene como resultado el rompimiento de encadenamientos productivos internos, concentración de los frutos del *progreso técnico* y desvinculando a los sectores exportaciones del resto de las actividades económicas; iv) el principal aliciente para la atracción de capitales para la producción de exportación han sido los menores costos laborales, por tanto, al irrumpir un país en el mercado mundial con menor precio relativo del factor trabajo las inversiones productivas tenderán a desplazarse a dicho país; y v) al ser el *mercado objetivo* el estadounidense, las inversiones y el crecimiento están en función del Consumo Privado externo y de los vaivenes de la economía internacional.

3. El persistente déficit estructural manufacturero es el resultado de estos métodos de reducción de costos no laborales, pero también de los mayores requerimientos de importación

de bienes de capital para la realización del proceso productivo. La configuración de este doble patrón industrial favorecido por las políticas de promoción de importaciones ha generado un superávit comercial en las empresas vinculadas a las redes de producción mundial, y agudizando el déficit estructural manufacturero en aquellas que no. Las empresas transnacionales que relocalizaron parte de sus procesos de producción en el país lo hicieron en términos medios, en los fragmentos de menor generación de VA para aprovechar los menores costos laborales; además, estas empresas traen sus propios bienes de capital, habiendo poca a nula transferencia tecnológica al país de destino. Este último fenómeno fue conocido como *industrialización trunca* durante el *modelo sustitutivo de importaciones*, el cual se ha profundizado durante la actual *estrategia de crecimiento* a pesar de haberse revertido el *sesgo anti-exportador*. Sin embargo, estas industrias ya sean maquila o no vinculadas a las redes de producción mundial registran superávits comerciales por estar enfocadas a la exportación. El déficit externo se halla en la producción no maquila que abastece al mercado interno y que reproduce los métodos de reducción de costos no laborales de las industrias exportadoras. En consecuencia, en términos globales el resultado diferenciado de la balanza comercial de ambos tipos de industria muestra una contradicción del actual *modelo de crecimiento*: a pesar de revertirse el *sesgo antiexportador*, el país registra déficit externo en la industria manufacturera.

4. La concentración de los frutos del *progreso técnico* en cada vez un menor número de sectores y la mayor desarticulación del aparato productivo contribuyen a explicar los bajos niveles de generación de puestos ocupados e incremento en las remuneraciones. Al estar concentradas las inversiones en los sectores exportadores es justamente en estos donde se registraron las mayores tasas de crecimiento de la ocupación; no obstante, con el avance del *modelo* y de los cambios en el entorno internacional poco a poco este flujo de inversiones se limitó a cada vez menos industrias al igual que la capacidad de generación de empleo. Hay que tomar en cuenta tres elementos a la hora de hablar sobre el desempeño de las remuneraciones: i) uno de los principales alicientes para la atracción de IE son los menores costos laborales de los trabajadores mexicanos; ii) los fragmentos de producción insertos en el territorio nacional aprovechan dicha condición para la realización de procesos más intensivos en fuerza de trabajo; y iii) desde finales de los años ochenta los salarios se han convertido en el ancla de la inflación. Los propios procesos productivos intensivos en fuerza

de trabajo ya ponen un límite al crecimiento de la productividad y por tanto de las remuneraciones medias. A esto se suma la concentración del *progreso técnico* que inhibe el incremento de la productividad en un mayor número de sectores. Por último, al no existir las condiciones productivas internas los costos laborales son una de las variables de ajuste para evitar presiones sobre el nivel de precios.

5. La actual *estrategia de crecimiento* es incompatible con el incremento en la masa de remuneraciones en el ingreso nacional por: i) al ser el *mercado objetivo* el externo, un incremento de la demanda interna no tiende a fomentar el crecimiento de los *sectores clave* de la economía, y más si se considera que la producción que emana de dicho proceso compete en el exterior vía menores costos laborales —competitividad espuria—; ii) la propia política económica que le da coherencia interna al modelo imposibilita al Estado de fungir como agente promotor del crecimiento, de la utilización de su gasto para generar efectos multiplicadores positivos y de reactivar la economía; iii) vinculado al punto anterior, los *activos generadores del progreso técnico* están concentrados en manos privadas, mientras que el Estado ha perdido sus empresas capaces de incidir de manera directa sobre el crecimiento; iv) la concentración de estos activos limita la inversión total de la economía y por tanto la demanda de ocupación; y v) estas inversiones no generaran un mayor consumo productivo interno que a su vez aumente su producción y la demanda de trabajadores.

6. Con el actual gobierno de la *4T* existe una continuidad en la *estrategia de crecimiento*. Si bien la política salarial es menos agresiva contra los trabajadores y existe una mayor disposición política nacional a negociar con el gran capital trasnacional representado por los gobiernos de los países centrales, la no clara idea del rumbo en cómo como sociedad nos organizamos para producir y autorreproducir las condiciones materiales de vida de la población, nos lleva a buscar una condición “menos peor”. Tales políticas tienen una limitante estructural, y esa es la propia coherencia interna del propio modelo.

Después de exponer las conclusiones generales, secundarias y el cómo se arribó a ellas con el estudio de caso, la idea final del trabajo es que, si se desea revertir la tendencia en la caída de la masa de remuneraciones en el ingreso nacional y que esta sea el producto de mayores niveles de ocupación y remuneraciones medias del grueso de los trabajadores, se debe cambiar toda la *estrategia de crecimiento*. No basta con aminorar alguna de sus tendencias a través de una medida de política económica aislada dado que no existe “la política” que ha

originado esta situación, es el conjunto de políticas articuladas que ejecutan la idea que se tiene de crecimiento.

Es necesario replantearse dicha idea teniendo como punto nodal incrementar las condiciones materiales de la inmensa mayoría de la población, comenzando por la más marginada, y a partir de ésta cómo como sociedad nos organizaremos tratando de llevar el progreso a todos los rincones, porque está claro que un sector no tiene la capacidad de absorber a millones de trabajadores, y sí se excluye a la inmensa mayoría de estos tratando solo de impulsar dicho sector. Muchas veces se deja en segundo plano las condiciones materiales de población y se pone en el centro la “eficiencia económica”, como si dicha “eficiencia” no estuviera basada en teorías con determinados intereses de clases que beneficia a una determinada fracción de la población que en ese momento histórico particular a nivel nacional como internacional (y aquí la cuarta gran limitante del trabajo) impone sus intereses de clase en esta *idea-fuerza* y el empleo de la política económica para llegar a ella.

Sea la *estrategia de crecimiento* que se plantea la sociedad, se debe tener en cuenta las ventajas de tener como *mercado objetivo* el interno, un agente económico que genere expectativas de ganancia a la inversión privada y estas no sean a través de reducción de costos laborales por medio de *competitividad espuria*, alejarse de la concepción *dual* del crecimiento que invariablemente tiende a la concentración. Sin embargo, la historia muestra que estas transformaciones muchas veces no son deliberadas, llevan tiempo, dependen mucho del contexto internacional y la voluntad política interna, aunque peor sería no plantearse un objetivo distinto y buscar las formas en cómo llegar a él.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron [2002] "Technical Change, Inequality, and the Labor Market" en *Journal of Economic Literature*, vo. 40, No. 1, pp. 7-72
- Acemoglu D. y Autor D. [2012] What's Does Capital Do? A Review of Goldin and Katz's *The Race between Education and Technology*, Working paper 1780, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Aguilar, Alonso [1995] "La economía mexicana: cambios, nuevos problemas y perspectivas" en Revista *Problemas del Desarrollo*, Vol. 26, No. 100.
- Álvarez y Carrillo [2014] "Reestructuración productiva en Estados Unidos y México después de la crisis de 2008" en *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI* (coord. Luordes Álvarez, Jorge Carrillo y María Luisa González), Publicaciones Empresariales, UNAM.
- Amparo y González [1987] "Los empresarios y el auge" en *El auge petrolero, de la euforia al desencanto*. Facultad de Economía, UNAM.
- Aragonés, Ana María [2006] "La migración de trabajadores en los albores del milenio" Revista *Sociología* Vol. 21 núm. 60 enero-abril, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

- Aragonés, Ana María y Salgado, Umberto [2015] “Migración laboral México-Estados Unidos a veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* UNAM, Año LX, núm. 224, mayo-agosto.
- Arés, Mathieu [2012] “México contra China, El desafío tecnológico” en *Redes globales y regionales de producción* (coord. Isaac Minian y Elisa Dávalos) Instituto de Investigaciones Económicas y Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM, pp. 93-118.
- Arizpe, Lourdes [1983] *Migración, etnicismo y cambio económico*, El Colegio de México.
- Arrighi, Giovanni [1976] “Una nueva crisis general capitalista”, en cuadernos *Políticos* número 8, Editorial Era, abril-junio.
- Aspe, Pedro [1993] *El camino mexicano de la transformación económica*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México
- Atkinson, Anthony [2016] *Desigualdad: ¿Qué podemos hacer?* Fondo de Cultura Económica, México.
- Ávila, José Luis [2006] *La era neoliberal* en *Historia económica de México* (coord. Enrique Semo) Editorial Océano, México.
- Baker y Brailovsky [1983] “La política económica entre 1976 y 1982 y el plan nacional de desarrollo industrial” en *Investigación Económica* XXLIII Vol.169.
- BANCOMER [2007] “Situación Inmobiliaria” Consulta en línea https://www.bbvaresearch.com/wpcontent/uploads/migrados/0709_SituacionInmobiliariaMexico_12_tcm346-178871.pdf
- BANCOMER [2017] "Tendencias recientes del sector primario en México", *Observatorio Económico*, documento disponible en línea.
- Bizberg, Ilán [1984] “La política laboral y acción sindical en México (1976-1982)” en *Foro Internacional*, Colmex, vol. XXV No.2 octubre-diciembre.
- Blecker, Robert [2010] “Comercio, empleo y distribución: efectos de la integración regional y global” en *Los grandes problemas de México, IX Crecimiento económico y equidad*, Colegio de México.
- Blecker *et al* [2018] “La renegociación del TLCAN: un enfoque alternativo para la convergencia y la prosperidad compartida” en *Revista Economía Informa*, n. 408, enero-febrero.
- Boyer, Robert [2007] *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, Miño y Dávila Editores, Madrid.
- Calva, José [1988] *Crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988*, Editorial Fontamara, México.
- Carrillo, Jorge y Hualde, Alonso [1997] "Maquiladoras de tercera generación, El caso de Delphin- General Motors, *Revista Comercio Exterior*, septiembre.
- Carrillo, Jorge y Gomis, Remi [2004] “Generaciones de maquiladora: Un primer acercamiento y su medición” en *Revista Frontera Norte*, Vol. 17 núm. 33.
- Carrillo, Jorge [2014] “¿De qué maquila me hablas? Reflexiones de la complejidad de la industria maquiladora en México” *Revista Frontera Norte* número especial 3 pp. 75-89.
- CEPAL [1951] *Estudio económico de América Latina 1949*, México D.F.

- CEPAL [1996] *México: La industria maquiladora*, CEPAL Santiago de Chile.
- CEPAL [2018] *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL Santiago de Chile.
- CEPAL [2020a] “Los efectos del Covid-19 en el comercio internacional y la logística” Informe especial No.6.
- CEPAL [2020b] “Las restricciones a la exportación de productos médicos dificultan los esfuerzos por contener la enfermedad por coronavirus (COVID-19) en América Latina y el Caribe”, Informes COVID-19.
- CEPAL [2021] *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL Santiago de Chile.
- Cingano, F. [2014] “Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163, OECD Publishing
- Cortés, Fernando [2000] *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Editorial Siglo XXI
- Dávila, Alejandro [1988] "La inflación en México: un enfoque heterodoxo" en *Economía Informa*, No. 160.
- Del Campo, Antonio y Calderón, Rosendo [1990] "Reestructuración de los subsidios a productos básicos y la modernización del CONASUPO", *Investigación Económica* No. 1994 octubre-diciembre.
- De la Garza, Enrique [1994] *Historia de la Industria eléctrica en México* Vol. 2, UAM Unidad Iztapalapa, México.
- De la Garza, Enrique [2005] "La maquila en México, aspectos generales" en *Modelos de producción en la maquila de exportación, La crisis del toyotismo precario* (coord. Enrique de la Garza) Editorial Plaza y Valdés, México.
- De la O, Eugenia [2002] “Del norte al sur: expansión interterritorial y trabajo en industrias globales de México” en *Globalización: un mosaico imperfecto*, Centro de Iniciativas Culturales y Estudios Económicos y Sociales (CICEES).
- Di Filippo, Armando y Jaude, Santiago [1976] “La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones”, *Revista El Trimestre Económico*, Vol. 43, No. 169 (1).
- Dussel, Enrique [2003] “Ser maquila o no ser maquila, ¿esa es la pregunta?” *Revista Comercio Exterior* Vol. 53 núm. 4, abril.
- Dussel, Enrique [2013] “Retos para una política de competitividad industrial en México: prioridades e instrumentos” acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.
- Dussel, Enrique y Gallagher, Kevin [2014] “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del Comercio en América del Norte” en *Boletín Informativo Techint* 343, pp. 13-43.
- Echenique, X. y Zúñiga, B. [2022] *TLCAN (UMSCA, T-MEC): Dependencia productiva y financiera de México*, Facultad de Economía, UNAM.
- Epstein, G. [2001] “Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy,” manuscript, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA, December.

- Era Dabla-Norris, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphat, Frantisek Ricka, Evridiki Tsounta [2015] “Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective”, International Monetary Fund.
- Esquivel, Gerardo [2015] “Desigualdad extrema en México, Concentración del poder económico y político” Oxfam, México.
- Esquivel, G. y Rodríguez, J. [2003] “Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA, en *Journal of Development Economics* 72 (2).
- Esquivel, G., Lustig, N. y Scott, John [2010] “Mexico: A Decade of Falling Inequality: Market Forces or State Action? En *Declining Inequality in Latin America*, editado por Luis Felipe López-Calava y Nora Lustig.
- Esquivel, G. y Cruces, G. [2011] “The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA” en *Economía* Vol. 12, No.1 Brookings Institution Press.
- Fajnzylber, Fernando [1976] *Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- Fajnzylber, Fernando [1988] *La industrialización trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imagen S.A., México.
- Fajnzylber, Fernando [1991] “Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina” en Revista Análisis Económico, Universidad Autónoma de México.
- Friedman, Milton [1983] *Libertad de elegir*, Ediciones Grijalbo, S.A.
- Fuji Gerardo, Candaudap Luis y Gaona Claudia [2007] “Competitividad y costos laborales unitarios en la manufactura mexicana” en *EconomíaUNAM*, Vol. 4 No. 10.
- Furtado, Celso [1968] *Teoría y política del desarrollo económico*, Editorial Siglo XXI, S.A., México.
- Galbraith, James [2000] “Is the New Economic rewriting the rules? En Policy Notes, The Levy Economics Institute of Bard College.
- Gereff, Gary [2001] “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, Revista *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* 32(125).
- González Villareal, R. [2018] “La reforma educativa en México: 1970-1976” *Espacio, Tiempo y Educación*, 5(1) pp. 94-118.
- Guillen, Héctor [1984] *Orígenes de la crisis en México: inflación y endeudamiento externo (1940-1982)*, Editorial Era, México.
- Guillen, Arturo [2001] *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*, Editorial Plaza y Valdés, México.
- Guillen, Arturo [2015] *La crisis global en su laberinto*, Universidad Autónoma de México Unidad Iztapalapa.
- Gracida, Elsa [2004] *El desarrollismo*, coord. Enrique Semo, México, UNAM/Océano.
- Harvey, David [2009] *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Ediciones Akal, S.A., Madrid, España.
- Hernández, E. y Córdoba, J. [1982] "La distribución del ingreso en México" Centro de Investigación para la Integración Social (CIIS) No. 5.
- Hernández, Enrique [2000] "Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México" Comercio Exterior, Vol. 50, No. 2 febrero.

- Hernández, Enrique [2022] *Productividad, crecimiento y estancamiento de la economía mexicana*, Ediciones Comunicación Científica, Ciudad de México.
- Hernández, E. y Velázquez, J. [2003a] *Globalización, desigualdad y pobreza*, UAM-Iztapalapa y Editorial Plaza y Valdés.
- Hernández, E. y Velázquez, J. [2003b] “Globalización, dualismo y distribución del ingreso en México” en *El Trimestre Económico*, vol. 70 No. 279(3) julio-septiembre.
- Hernández, J. [2021] “La política agrícola de precios de garantía en México: antecedentes, situación actual y perspectivas” en *Políticas para el desarrollo de México: análisis, retos y perspectivas* (coord. Juan Hernández y Jessica Tolentino), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Huerta, Arturo [1987] *Economía mexicana más allá del milagro*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
- Huerta, Arturo [1992] *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*, Editorial Diana, México.
- Huerta, Arturo [1997] *Carteras vencidas, inestabilidad financiera*, Editorial Diana, México.
- Huerta, Arturo [2007] “Los tratados de libre comercio impulsados por Estados Unidos en América Latina y la profundización del subdesarrollo” en *Revista Contaduría y Administración* No. 221, enero-abril.
- Huerta, Arturo [2009] *Hacia el colapso de la economía mexicana: diagnóstico, pronóstico y alternativas*, Facultad de Economía, UNAM.
- Huerta, Arturo [2016] *El estancamiento económico y la desigualdad del ingreso*, Facultad de Economía, UNAM.
- Huerta, Arturo [2019a] *La austeridad fiscal: causas y consecuencias*, Facultad de Economía, UNAM.
- Huerta, Arturo [2019b] *Reflexiones sobre política monetaria, fiscal y comercial en México*, Consejo Editorial H. Cámara de Diputados.
- Huerta, Arturo [junio 22, 2021] “Inflación como resultado de la política que ha relegado al sector productivo” consulta en línea en: <https://www.lajornadadeoriente.com.mx/puebla/inflacion-como-resultado-de-la-politica-que-ha-relegado-al-sector-productivo/>
- Huerta, Arturo [2022] *La economía mexicana en la trampa de la continuidad neoliberal. Política económica y sector externo*, Facultad de Economía, UNAM.
- Ibarra, C.A. y Ros, J. [2017] The decline of the labour share in Mexico: 1990–2015. WIDER Working Paper 2017/183. Helsinki: UNU-WIDER.
- INEGI [2018] *Valor agregado de exportación de la manufactura global*, Consulta en línea <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825100896>
- Juárez, Humberto [2002] “La Industria maquiladora de confección de prendas de vestir en México” consulta en línea: <http://clasarchive.berkeley.edu/Events/fall2002/11-21-02-Juarez/Huberto--Berkeley%20Maquilas%202002.pdf>
- Kalecki, Michal [1977] *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- Keynes, John [2006] *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Labini, Paolo [1988] *Las fuerzas del desarrollo y del declive*, Ediciones Oikos-tau, Barcelona.
- Lavoie, Marc [2004] *La economía postkeynesiana: un antídoto del pensamiento único*, Icaria Editorial, S.A., Barcelona, España.
- Lazonic, William [2013] *The Financialization of the U.S. Corporation: What Has Been Lost, and How It Can Be Regained*, The Academic-Industry Research Network.
- Lazonic, William [2014] *Profits Without Prosperity: Hoy Stock Buybacks Manipulate the Market, and Leave Most Americans Worse Off*, The Academic-Industry Research Network.
- Levy, Noemi [2001] "Perspectivas del crecimiento económico: ¿nuevo rumbo económico?" en *Economía Informa* No. 301.
- Lichtensztejn, Samuel [1980] "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste" en *Revista Economía de América Latina*, CIDE, México.
- López, Alejandro [2002] "El endeudamiento de los hogares en México" Boletín mensual Momento Económico, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- López, Jorge y Rodil, Óscar [2008] "Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006), *Economía UNAM*, No.13.
- López, Jorge y Rodil, Óscar [2020] "Fragmentación productiva e integración económica en América del Norte: fuerzas centrífugas y centrípetas" en *Problemas del Desarrollo* vol. 51 no. 200.
- López *et al* [2022] "Análisis e impacto de las políticas económicas aplicadas durante la pandemia en México" en *Revista Economía unam* vol. 19, número 55 enero-abril.
- Lustig, N., y R. Pérez [1982] "Sistema alimentario mexicano: antecedentes, características, estrategias y efectos" en *Problemas de Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 13, núm. 51/52, pp. 247-286.
- Lusting, N. y Székey, M. [1997] "México: evolución económica, pobreza y desigualdad" Banco Interamericano de Desarrollo, Washington
- Mantey, Guadalupe [1994] "Efectos distributivos de la política monetaria en México" en *Investigación Económica* Vol. 54, No. 207, enero-marzo.
- Marcial, Aurora y Ortiz, Samuel [2018] "Acumulación y financiarización en la industria automotriz de México" en *Ola financiera*, Vol. 11 (No.30).
- Marichal, Carlos [2010] *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1983-2008*, Editorial Debate, Barcelona.
- Marshall, Alfred [1963] *Principios de Economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Martínez, Ifigenia [1989] *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Marichal, Carlos [2010] *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1973-2008*, Random House Mondadori S.A. Barcelona, España.
- Marichal, Carlos [2018] *Historia mínima de la deuda externa de Latinoamérica 1820-2010*, El Colegio de México.
- Marx, Karl [2008] *El Capital* Tomo III Vol. 8, Editorial Siglo XXI, México.
- Mijares, R., [2019] *La Sequía En México Durante 2019*. Blog Cátedra Unesco. URL <https://blogcatedraunesco.udlap.mx/la-sequia-en-mexico-durante-el-2019/>

- Molina, Daniel [1977] “La política laboral y el movimiento obrero 1970-1976” en *Cuadernos políticos* No. 12 abril-junio.
- Morales, Josefina [2000] "Maquila 2000" en *El eslabonamiento industrial cuatro imágenes de la maquila en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Morales, Josefina [2005] "Transformaciones estructurales y regionales" en *Tendencias recientes en la geografía industrial* (coord. Josefina Morales) Instituto de Geografía, UNAM.
- Morales, Josefina y Del Valle, Carmen [2005] "La industria alimentaria" en *Tendencias recientes en la geografía industrial* (coord. Josefina Morales) Instituto de Geografía, UNAM.
- Morales, Josefina [2015] “Reestructuración industrial: dimensiones territoriales” en *A 20 años del TLCAN* (coord. Eugenia Correa y Antonio Gazol) Facultad de Economía, UNAM.
- Morales, Josefina y Saavedra, Eva [2016] “Patrones territoriales de industrialización, 1980-2015” en *Geografía de México. Una reflexión espacial contemporánea* (coord. Omar Moncada y Álvaro López) Instituto de Geografía, UNAM.
- Moreno Brid, J.C. y Ros, Jaime [2010] *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Noyola, Juan [1998] El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos, en *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*. (Santiago, Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL) Vol. 1
- OIT [2012] *Del trabajo precario al trabajo decente*, Documento final del simposio de los trabajadores sobre políticas y reglamentos para luchar contra el empleo precario. Oficina de Actividades para los trabajadores (ACTRAV), Ginebra.
- OMC [2021] “El comercio de productos médicos en el contexto de la lucha contra la covid-19: evolución en 2020”, Consulta en línea: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/medical_goods_update_jun21_s.pdf
- Ortiz, Samuel [2022a] “La OFDI china en la industria autopartes-automotriz de México: 2010-2020, en *Inversión extranjera directa y desarrollo económico en América Latina: una lectura crítica*, (coord. Samuel Ortiz), Facultad de Economía UNAM, México.
- Ortiz, Samuel [2022a] “La Inversión Extranjera Directa en México: análisis de sus determinantes según características de las industrias” en *Revista Investigación Económica*, Vol. 81, No. 321, julio-septiembre.
- Palley, Thomas [2005] “Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía” en *Revista Economía UNAM* vol. 2 No. 4.
- Palley, Thomas [2015] *The US Economy: Explaining Stagnation and Why It Will Persist*, en Gallas, Herr, Hoffer and Scherrer (eds.), *Combatting Inequality: The Global North and South*. Londres, Routledge.
- Palley, Thomas [2016] “La economía de Estados Unidos: explicación del estancamiento y de por qué persistirá” en *El Estado y la crisis global a debate* (cords. Rolando Cordera e Ignacio Perrotini) Miguel Ángel Porrúa, México.
- Piketty, Thomas [2015] *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica.

- Pinto, Aníbal [1970] “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina” en *El trimestre económico*, Vol. 37 (1) No. 145.
- Pinto, Aníbal [1973a] "Factores estructurales y modalidades del desarrollo: su incidencia sobre la distribución del ingreso", en *Inflación raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Pinto, Aníbal [1973b] "Notas sobre distribución del ingreso y la estrategia de la distribución", en *Inflación raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Pinto, Aníbal [1973c] "Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente en América Latina” en *Inflación raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Pinto, Aníbal [1974] “El modelo de desarrollo reciente de América Latina” en *Desarrollo latinoamericano: Ensayos críticos*, Selección de José Serra, Fondo de Cultura Económica, México.
- Pinto, Aníbal [2008] “Nota sobre los estilos de desarrollo en América Latina” en *Revista de la Cepal* No. 96.
- Pinto, Aníbal y Di Filippo, Armando [1974] “Notas sobre la estrategia de distribución y la redistribución del ingreso en América Latina”, *Revista el Trimestre Económico*, Vol. 41 No. 162 (2).
- Poder Ejecutivo Nacional [1983] “Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988” disponible en www.presidencia.gob.mx
- Poder Ejecutivo Nacional [1989] “Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994” disponible en www.presidencia.gob.mx
- Poder Ejecutivo Nacional [2019] “Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024” disponible en <https://lopezobrador.org.mx/wp-content/uploads/2019/05/PLAN-NACIONAL-DE-DESARROLLO-2019-2024.pdf>
- Presidencia de la República [1989] “Criterios Generales de Política Económica para 1989” en *El mercado de valores*, No. 1 Vol. XLIX, enero.
- Presidencia de la República [1989] “Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico” en *El mercado de valores*, No. 1 Vol. XLIX, enero.
- Puyana, Alicia [2014] “La política comercial en México. El legado de los veinte años del TLCAN” en *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (coord. Arturo Oropeza García) Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, México.
- Puyana, Alicia [2018] "El neoextractivismo en América Latina y el fin de la bonanza de los recursos naturales" en *Financiarización y crisis de las estructuras productivas en países en desarrollo* (coord. Noemi Levy), Facultad de Economía UNAM, México.
- Unidos?” en *El Trimestre Económico* vol. LXXXVII (3) núm. 347, julio-septiembre.
- Ramos, Pablo [1983] *Objetivos e instrumentos de la política económica*, Universidad de San Andrés, La Paz, Bolivia.
- Rivera, Miguel Ángel [1992] *El nuevo capitalismo mexicano. El proceso de reestructuración, 1983-1989*, Ediciones Era, México.
- Rodríguez, Octavio [1983] *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Editorial Siglo XXI, México.

- Rodil, O. [2018] “La cara oculta del comercio de México con Estados Unidos. Las cadenas de valor al descubierto” en *Comercio Exterior*, Bancomext, No. 13.
- Rodríguez y Rodríguez, Ma. Teresa [2003] “Ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio, su impacto sobre el comercio mundial” en *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 34, núm. 134 pp. 49-73.
- Rodrik, Dani [1997] "Has Globalization gone too far?" Institute of International Economics, Washington, DC.
- Romero, Octavio [2022, agosto 2] Avances del Paquete Contra la Inflación y Carestía [Conferencia presidencial]. En *Conferencia Matutina*. Gobierno de la República.
- Ros, Jaime [1987] “La economía y la política macroeconómica durante el auge petrolero: 1978-1982” en *El auge petrolero: de la euforia al desencanto*, Facultad de Economía, UNAM.
- Ros, Jaime [2013] *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico en México*, Colegio de México
- Ros, Jaime [2015a] *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* Colegio de México.
- Ros, Jaime [2015b] "¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México?" en Revista *Economíaunam* vol.12 núm. 36.
- Rubio, Blanca [2003] “Por qué el campo mexicano no aguanta más? El dominio global de las transnacionales y el movimiento campesino” Repositorio del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, consultado en línea http://ru.iis.sociales.unam.mx/jspui/bitstream/IIS/24/1/Porque_el_campo_mexicano_no_aguanta_mas.pdf
- Rubio, Blanca [2008] “La crisis alimentaria y el nuevo orden agroalimentario financiero energético mundial” en Revista *Mundo siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Sociales UNAM.
- Ryd, Gunilla [2003] “Estados Unidos: ¿Una nueva economía o más de lo mismo? Comisión Económica para América Latina (CEPAL) Series estudios estadísticos y prospectivos, Santiago de Chile.
- Samaniego, Norma [2008] "El crecimiento explosivo de la economía informal" en *EconomíaUNAM* vol. 5 No. 13.
- Samaniego, Norma [2014] "La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado" en Revista *EconomíaUNAM* vol.11 núm. 33.
- Samaniego, Norma [2018] “El desafío del empleo y los salarios”, en *México próspero, equitativo e incluyente*, México, Centro Tepoztlán, A.C., COMEX.
- Samaniego, Norma [2019] “Los retos del empleo en una estrategia de desarrollo incluyente” en Revista *EconomíaUNAM* vol. 15 núm. 45.
- Serfati, Claude [2013] La lógica financiero-rentista de las sociedades transnacionales, *Mundo Siglo XXI*, Vol. VIII.
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) [2022] *Cuarto informe de labores*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/756577/AGRICULTURA_4IL_300822_ALTA-comprimido.pdf
- Secretaría de Energía (SENER) [2022] *Cuarto informe de labores* <https://base.energia.gob.mx/IL/4-Informe-de-labores-SENER.pdf>

- Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) [2022] *Cuarto informe de labores* https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/755965/4to_Informe_de_Labores_SICT.pdf
- Serfati, Claude [2016] Las raíces financieras de los grupos industriales mundiales, en *Ola Financiera*, No. 24 mayo-agosto.
- Solís, Ana y Ortega, Max [2015] *Neoliberalismo y contrarreforma de la legislación laboral (1982-2013)* Editorial Ítaca, México.
- Stockhammer, Engelbert [2004] “Financialisation and the slowdown of accumulation” en *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, núm. 5, pp. 719-741.
- Székely, Miguel [2003] "Es posible un México con menor pobreza y desigualdad"
- Székely, Miguel [2005] "Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004" en Documentos de investigación, Secretaría de Desarrollo Social, México.
- Tavares, María da Conceicao [1980] De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero, México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Tello, Carlos [1971] "Notas para el análisis de la distribución personal del ingreso" en *El Trimestre Económico*, Vol. 38 No. 150 (2).
- Tello, Carlos [2004] Transición Financiera en México, Revista Nexos, Recuperado de <https://www.nexos.com.mx/?p=11233>
- Tello, Carlos [2010] “Sobre la reforma tributaria en México” en Revista *Economía Informa* Vol. 7 núm. 21.
- Tello, Carlos [2014] *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Facultad de Economía UNAM.
- Valenzuela, José [1991] *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía, UNAM
- Valenzuela, José [1991] “Marx y el nivel de actividad económica” en revista *Investigación Económica*, julio-septiembre, vol. 57, No. 221.
- Valenzuela, José [1997] “Sobreexplotación y dependencia” en revista *Investigación Económica*, enero-marzo, vol. 50, No. 195.
- Vázquez, Raúl [2017] *El TLCAN y la manufactura mexicana. Desindustrialización y estancamiento*, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México.
- Warman, Arturo [1978] “Ante la crisis: política agraria o política agrícola” en *Revista Comercio Exterior* Vol. 218 No. 6.

Anexo metodológico

Cuadro de homogenización

División de 73 ramas	Metodología 2013 (SCIAN 2013)
1. AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA	11 AGRICULTURA, CRÍA Y EXPLOTACIÓN DE ANIMALES, APROVECHAMIENTO FORESTAL, PESCA Y CAZA
01 Agricultura	111 Agricultura
02 Ganadería	112 Cría y explotación de animales
Resto de la División	Resto de la División
03 Silvicultura	113 Aprovechamiento forestal
04 Caza y pesca	114 Pesca, caza y captura
	115 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales ¹
2. MINERÍA	21 MINERÍA
05 Carbón, grafito y derivados	212 Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas
06 Petróleo crudo y gas	211 Explotación de petróleo y gas
07 Mineral de hierro	212 Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas
08 Minerales metálicos no ferrosos	
09 Canteras, arena, grava y arcilla	
10 Otros minerales no metálicos	
	213 Servicios relacionados con la minería ²
3. INDUSTRIA MANUFACTURERA I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	31-33 INDUSTRIA MANUFACTURERA

Alimentos, Ramas 11-19	311 Industria alimentaria
Bebidas y tabaco, Ramas 20-23	312 Industria de las bebidas y del tabaco
II TEXTILES, VESTIDO Y CUERO	
Ramas 24-28	313 Fabricación de insumos textiles y acabados de textiles
	314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
	315 Fabricación de prendas de vestir
	316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos
III MADERA Y SUS PRODUCTOS	
Ramas 29 y 30 ³	321 Industria de la madera
	3379 Fabricación de colchones, persianas y cortineros

IV. PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	
Ramas 31 y 32	322 Industria del papel
	323 Impresión e industrias conexas
	511 - Edición de periódicos, revistas, libros, software y otros materiales, y edición de estas publicaciones integrada con la impresión ⁴
V. SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DEL PETROLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICOS	
Ramas 33-42	324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
	325 Industria química
	326 Industria del plástico y del hule
VI MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO	
Ramas 43-45	327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	
Ramas 47 y 46	331 Industrias metálicas básicas
VIII. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	
	332 Fabricación de productos metálicos

Ramas 48-50 y 53-55, Eléctrico y Electrónico	334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos
	335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica
	3371 Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería
	3372 Fabricación de muebles de oficina y estantería
Ramas 51 y 52	333 Fabricación de maquinaria y equipo
Ramas 56, 57 y 58	336 Fabricación de equipos de transporte
IX OTRAS INDUSTRIAS	
Ramas 59	339 Otras industrias manufactureras

4. CONSTRUCCIÓN	23 CONSTRUCCIÓN
5. ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final
6. COMERCIO, RESTAURANTE Y HOTELES	
62 Comercio	43 Comercio al por mayor 46 Comercio al por menor
63 Restaurantes y hoteles	72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	
64 Transporte ⁶	481 Transporte aéreo
	482 Transporte por ferrocarril
	483 Transporte por agua
	484 Autotransporte de carga
	485 Transporte terrestre, de pasajeros, excepto por ferrocarril
	486 Transporte por ductos
	487 Transporte turístico
	488 Servicios relacionados con el transporte
	492 Servicios de mensajería y paquetería
	493 Servicios de almacenamiento

65 Comunicaciones	491 Servicios postales 517 Telecomunicaciones ⁵
8. SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES	
66 Servicios financieros	52 Servicios financieros y de seguros
67 Alquiler de inmuebles	53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles

9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	
68 Servicios profesionales ⁷	54 Servicios profesionales, científicos y técnicos 55 Corporativos 518 Procesamiento electrónico de información, hospedaje y otros servicios relacionados
69 Servicios de educación	61 Servicios educativos
70 Servicios médicos	62 Servicios de salud y de asistencia social
71 Servicios de esparcimiento	71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 512 Industria fílmica y del video, e industria del sonido 515 Radio y televisión 519 Otros servicios de información
72 Otros servicios	81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales 562 Manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación
73 Administración pública y defensa	93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales
	561 Servicio de apoyos a negocios

¹Incluye Servicios relacionados con la Agricultura, Cría y explotación de animales, y Aprovechamiento Forestal.

² Los Servicios relacionados con la minería incluyen servicios de perforación de pozos petroleros y de gas, además de actividades relacionadas con el subsector 212.

³En las Series 1970 y 1980 incluye la elaboración de muebles relacionados con la madera, no obstante, el nivel de desagregación de la Serie 2013 no permite separar los productos propiamente de la madera del resto de los mismos, por tanto éstos se sitúan en la Industria Manufacturera "Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo".

⁴En la Serie 2013 la parte de Edición se movió al sector 51 "Información en medios masivos", en específico en el subsector 511 "Edición de periódicos, revistas, libros, software y otros materiales, y ediciones de estas publicaciones integrada con la publicación".

⁵ En las Series 1970 y 1980 se incluye en la rama 65 "Comunicaciones" las diversas formas de explotación de telecomunicaciones, y en la base 2013 estas actividades se registran en la rama 51 "Información en medios masivos".

⁶ En las Series 1970 y 1980 "Transportes" no se incluían todos los servicios relacionados con el mismo ni los "Transporte por ductos" que dado el nivel de desagregación que presenta la Serie 2013 no es posible dividirlos entre los subsectores 211 y 212.

⁷A partir de la Serie 1993 se incluyen las actividades corporativas de las empresas o "holdings" en la rama 68 "Servicios profesionales".

Fuentes: Elaborado con base en INEGI [2017] Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Cuentas de Bienes y Servicios. Año base 2013, INEGI [2013] Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México. SCIAN 2013, INEGI [1996] Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1994 Tomo I, INEGI, Tabla Comparativa SCNM 1993-SCIAN México 2002 (documento en línea).

Para la construcción del Cuadro de homogenización se siguieron dos criterios de organización y reacomodo de las Ramas para el caso de las Series de 1970 y 1980, y de los Sectores, Subsectores y Ramas para la Serie 2013:

- En primer lugar se buscó, en la medida de lo posible, hacer una equivalencia de la Serie 2013 para organizarla en las nueve Grandes Divisiones y 73 Ramas de las Series 1970 y 1980, esto con el objetivo de hacer comparaciones entre las Ramas en los 46 años que comprende el estudio.
- El segundo criterio está guiado por la hipótesis y objetivos de la presente investigación. Se separan aquellas Ramas que en términos relativos captan una mayor proporción de puestos ocupados, lo que facilita el análisis de las condiciones medias laborales prevalecientes en cada una de ellas, su evolución, y en qué medida dichas condiciones han contribuido o no al incremento en la desigual distribución del ingreso tanto factorial como entre las remuneraciones de los trabajadores.

A continuación, se explica de manera más detallada la organización de las Ramas de los casos más importantes tanto para las Series 1970 y 1980 como para la Serie 2013.

División I

Esta división comprende las actividades primarias y se dividió en tres: 01 Agricultura, 02 Ganadería y Resto de la División. Tal clasificación obedece a que históricamente la actividad

agrícola ha constituido una fuente de desigualdad, donde existe una gran concentración de la propiedad y un mercado de trabajo altamente precarizado con un salario medio real muy por debajo de la media nacional. Además, se juntan las Ramas 03, 04 y a partir de la Serie 2013 la 115, dado que en su conjunto de 1970-1993 no superan el 0.8% de plazas, y para 1993-2016 no alcanzan ni el 0.5% del total de las mismas.

División II

Aunque si bien en los 46 años de estudio la actividad minera ha captado en algunos años poco más del 1% del total ocupados, la distinción entre Ramas arroja resultados interesantes. De 1970-1982 la División se clasifica en sus cinco Ramas, esto con el objetivo de observar los efectos de arrastre que tuvo la inversión pública en dichos sexenios sobre las Ramas donde se ubican actividades conexas a la Construcción. Por su parte, el desempeño de la Rama 6 – sobre todo durante el auge petrolero– puede constituir el más claro ejemplo de cómo la participación del Estado afecta la distribución del ingreso. Para la Serie 2013 únicamente se dividen por un lado la Extracción del petróleo y gas y por el otro el resto de la División. Se decidió juntar los Servicios relacionados con la minería al resto de las Ramas de la División porque su mayor peso relativo sobre la estructura ocupacional sesgaría el análisis de las condiciones laborales de los trabajadores de la industria petrolera.

División III

Para la Industria Manufacturera se decidió utilizar la clasificación de las ocho grandes Industrias, donde se destacan únicamente la separación por Ramas de la Industria Manufacturera I en Alimentos, por un lado, y por el otro en Bebidas y Tabaco, y de la Industria VIII en Maquinaria y Equipo, Equipo de Transporte –donde se ubica la Industria Automotriz– y el resto de las Ramas.

División IX

El Subsector 561 "Servicio de apoyo a negocios" anteriormente se registraba en las Ramas 68 "Servicios Profesionales" y 72 "Otros servicios". La importancia de separar este Subsector radica en que, en dos de sus clases, 56132 "Agencias de empleo temporal", y 561330 "Suministro de personal permanente" se registran los ocupados "Sin razón social"

contratados por medio de las prácticas de "Outsourcing", relacionadas con el incremento de la precariedad laboral.

Sector 51 Serie 2013

En Sector 51 "Información en Medios Masivos" compuesto por los Subsectores 511 "Edición de periódicos, revistas, libros, software y otros materiales, edición de estas publicaciones integrada con la impresión"; 512 "Industria filmica y del video, e industria del sonido"; 515 "Radio y Televisión"; 517 "Telecomunicaciones"; 518 "Procesamiento electrónico de información, hospedaje y otros servicios relacionados"; y 519 "Otros servicios de información", se fraccionó y se reordenaron dichos Subsectores de acuerdo a los criterios de homogenización del cuadro anterior.