



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**El consumo privado en México:  
El papel de las remesas (1996-2015)**

**T E S I S**

Que para obtener el título de

Licenciada en Economía

**P R E S E N T A:**

**Karen Mariana San Germán López**

**DIRECTOR DE TESIS**

**Carlos Guerrero de Lizardi**



Ciudad Universitaria ,Cd. Mx.

2019



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>1. Evolución histórica del Producto Interno Bruto de México: la importancia del Consumo Privado.....</b>	<b>6</b>
1.1 <i>Producto Interno Bruto: definición, componentes y consideraciones generales.....</i>	<i>7</i>
1.2 <i>Evolución histórica de las variables.....</i>	<i>10</i>
1.3 <i>Ejercicio de contabilidad del crecimiento.....</i>	<i>20</i>
1.4 <i>Desagregación del consumo.....</i>	<i>24</i>
1.5 <i>El sector externo.....</i>	<i>31</i>
<b>2. Determinantes del consumo privado en México.....</b>	<b>36</b>
2.1 <i>Teorías del consumo.....</i>	<i>36</i>
2.1.1 <i>La teoría keynesiana del consumo.....</i>	<i>37</i>
2.1.2 <i>La teoría del ingreso permanente de Friedman.....</i>	<i>39</i>
2.1.3 <i>La teoría del consumo y del ahorro del ciclo vital.....</i>	<i>41</i>
2.1.4 <i>La nueva teoría clásica del consumo.....</i>	<i>43</i>
2.2 <i>Determinantes del consumo.....</i>	<i>46</i>
2.2.1 <i>El salario.....</i>	<i>46</i>
2.2.2 <i>La tasa de interés.....</i>	<i>57</i>
2.2.3 <i>Las remesas.....</i>	<i>65</i>

<b>3. Evidencia Empírica.....</b>	<b>76</b>
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>91</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>94</b>

## Introducción

A lo largo del tiempo las remesas han jugado un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo económico de las naciones, pues representan una importante fuente de ingresos para la población; especialmente para aquellos individuos que pertenecen a los deciles más bajos, si tomamos en cuenta el perfil de las familias receptoras. Dado lo anterior, gran parte de las remesas que ingresan al país son integradas a la economía a través del consumo privado.

A través de un ejercicio de contabilidad del crecimiento, concluimos que el consumo privado es uno de los pilares más importantes del Producto Interno Bruto de México: aporta aproximadamente dos terceras partes del dinamismo del PIB.

Durante los últimos años la economía mexicana atravesó por una serie de eventos desfavorables para su crecimiento; entre ellos se encuentra el establecimiento de medidas comerciales proteccionistas a nivel mundial, tensiones geopolíticas internacionales, desaceleración del dinamismo económico nacional y, por ende, del mercado interno.

Los factores anteriormente mencionados afectan en mayor medida al sector externo; sin embargo, el PIB no experimentó contracción alguna gracias a la solidez del mercado interno y, por ende, del consumo privado.

En un contexto nacional en donde predominan los bajos salarios como factor “competitivo” para la atracción de la Inversión Extranjera Directa, aunado a los bajos niveles de penetración financiera, surge la siguiente interrogante: ¿cómo continúa creciendo el mercado interno, cuando las fuentes tradicionales de ingreso se encuentran rezagadas?

Una parte se explica por los ingresos que genera la economía informal en donde labora alrededor del 43% de la población, según estimaciones del INEGI. No obstante, es un factor interno que ha tratado de solventarse con medidas que incentiven a la población a incorporarse al sector formal.

Entre las fuentes de ingreso que pueden considerarse como no tradicionales se encuentran las remesas, que han mostrado niveles de crecimiento récord desde finales de 2016 y que son destinadas, en su gran mayoría, a la satisfacción de las necesidades básicas de los receptores.

El principal objetivo de la presente investigación es estimar el impacto de este flujo en el consumo privado nacional. La hipótesis central argumenta que las remesas contribuyen en mayor medida al crecimiento del consumo privado y, por ende, a la solidez del mercado interno, dados los niveles de estancamiento del salario real y de la penetración del crédito al consumo<sup>1</sup>.

Para comprobarlo, se realizaron ecuaciones econométricas a través de modelos de Mínimos Cuadrados Ordinarios (tanto lineales, como logarítmicos) que tomaban como variable dependiente al consumo privado, y como independientes a los distintos ingresos que lo determinan (masa salarial, remesas, crédito).

Los resultados que se obtuvieron comprueban que las remesas impactan en mayor medida al consumo privado nacional. En dos ecuaciones se obtiene que es la masa salarial la que determina el crecimiento de esta variable, seguido de las remesas; sin embargo, es importante tomar en cuenta que los resultados que arroja el modelo se expresan en incrementos unitarios (ya sea en términos porcentuales o absolutos).

Bajo la lógica anterior y tomando en cuenta las tasas de crecimiento de las variables, las remesas contribuyen en mayor medida al dinamismo del mercado interno pues crecen a un ritmo mucho mayor que la masa salarial.

Concluimos que en el largo plazo este modelo de crecimiento no es sustentable pues crea un alto nivel de dependencia y vulnerabilidad de la economía mexicana con el resto del mundo (más específicamente con Estados Unidos). Considerando que el sistema exportador mexicano, que contribuye con una parte importantísima del PIB, está ligado estrechamente a la dinámica económica del resto del mundo, resulta insostenible que el consumo privado también lo esté. Es de suma importancia contar con fuentes internas de crecimiento que tengan como pilares al desarrollo de la inversión productiva, tanto pública como privada, y que puedan guiar, en el largo plazo, al crecimiento y desarrollo económico nacional.

---

<sup>1</sup> El salario hace referencia al promedio de cotizantes del Instituto Mexicano del Seguro Social, es decir, del sector formal. La penetración del crédito al consumo toma como base el porcentaje de crédito que se otorga a este rubro con relación al PIB, así como el porcentaje de población que tiene acceso a instrumentos crediticios, principalmente tarjetas de crédito.

## 1. Evolución histórica del Producto Interno Bruto de México: la importancia del Consumo Privado.

En el presente capítulo se analizará la dinámica de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de México de los años 1995 a 2016, así como la participación de cada variable en su desempeño, a través de un enfoque de oferta y demanda agregadas.

Se estudia cada componente a través del periodo mencionado con el propósito de analizar su comportamiento a lo largo del tiempo. La mayoría de las caídas que presentan las variables corresponden a las crisis que ocurrieron en los años de 1995, 2001 y 2008; la primera de origen interno y, las restantes, con epicentro en Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

Constatamos que, como era de esperarse, la variable de mayor peso en el Producto Interno Bruto es el consumo privado; asimismo, las variables ligadas al sector externo han incrementado su participación de modo acelerado en los últimos años dado el modelo económico de apertura comercial que caracteriza al país desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mismo que ha aumentado el grado de dependencia y vulnerabilidad de la economía nacional ante fluctuaciones en la economía norteamericana.

Para comprobar lo anterior de manera empírica, se realizó un ejercicio de contabilidad del crecimiento con el objetivo de sustentar la hipótesis referente a la relevancia del estudio del consumo privado como variable determinante y motor del crecimiento del PIB nacional.

Asimismo, se desglosa al consumo privado por origen y por tipo de bien para realizar un análisis más preciso sobre qué componentes del mismo son los que varían cuando existen fluctuaciones en el ciclo económico y, por ende, en el ingreso de los agentes económicos.

Por último, se realiza un breve análisis del sector externo mexicano, así como las características y tendencias que presentan: tanto las importaciones, como el modelo implementado en el sector exportador, y el impacto que éstas han tenido en el crecimiento económico nacional.

### *1.1 Producto Interno Bruto: definición, componentes y consideraciones generales.*

Primeramente, es importante definir al Producto Interno Bruto (PIB) como el valor, a los precios actuales de mercado<sup>2</sup>, de todos los bienes y servicios producidos al interior de un país durante un periodo dado; en el caso mexicano este periodo puede ser anual o trimestral. Lo que interesa obtener es el valor de los flujos macroeconómicos expresados en términos reales; el problema con el valor monetario de los flujos macroeconómicos es que representa cantidades físicas de bienes y servicios multiplicadas por sus respectivos precios unitarios, y cuando este importe monetario se modifica de un periodo a otro, no es posible distinguir si la variación se debe a cambios en la producción o a alteraciones en los precios de las distintas mercancías<sup>3</sup>.

Este indicador sólo incluye productos finales; es decir, no contempla a los insumos pues éstos ya se encuentran contabilizados en la elaboración de los primeros y ocurriría, entonces, una duplicación contable como se explicará en breve.

El PIB cuenta con una gran utilidad pues a través de él se pueden conocer los niveles de actividad económica nacional, así como su evolución, permitiendo el diseño de políticas económicas adecuadas para fomentar su expansión.

Puede definirse de tres maneras:

1. Por el lado de la producción, se define como la suma de los valores añadidos por cada agente económico (empresa, administración pública u hogar). Es decir, la sumatoria de la producción descontando el consumo intermedio (insumos intermedios). Es una medida del valor que las empresas agregan a cada producto en cada fase de producción.
2. El método del gasto describe al PIB según su utilización final, tanto por el lado de la oferta (PIB + Importaciones) como de la demanda (Consumo + Formación Bruta de Capital + Exportaciones). Entonces, la suma de los valores añadidos es, por definición, igual a la demanda final.

---

<sup>2</sup> En este caso a precios de 2008.

<sup>3</sup> Ibarra J.; (2013).



3. Por último, está la perspectiva del ingreso. Si pensamos que los actores involucrados en el proceso productivo son los trabajadores y los empresarios, y que éstos reciben a modo de remuneración salarios y ganancias, entonces serán estas rentas las que les permitan consumir e invertir a lo largo del ciclo económico. Se tiene, pues, que el PIB es igual a los salarios de los empleados más los beneficios de las empresas<sup>4</sup>.

La segunda definición es a la que se hará referencia de aquí en adelante. Según esta, tenemos que:

$$PIB = Consumo + FBC + Exportaciones netas$$

Donde las exportaciones netas son igual a las exportaciones menos las importaciones, por lo tanto:

$$PIB + Importaciones = Consumo + FBC + Exportaciones$$

El lado izquierdo de la ecuación representa a la oferta total, compuesta por la producción interna y la externa (importaciones); en contraste, el lado derecho representa a la demanda final interna (consumo y formación bruta de capital) y externa (exportaciones).

Sobre las variables deben tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

- a) La formación bruta de capital se define como la adquisición de maquinaria y edificios más la variación de existencias, es decir, es por definición el aumento de los activos durante un periodo determinado. La variación de existencias es un indicador importante en el corto plazo pues absorbe los desequilibrios entre la producción y la demanda final. Cuando ésta se excluye, se obtiene la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF).

Según el Banco Nacional de Comercio Exterior “es el aumento de los bienes duraderos que son capaces de producir otros bienes y servicios, e incluyen los mejoramientos de terrenos, las adquisiciones de plantas, maquinarias y equipos, y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, como escuelas, oficinas,

---

<sup>4</sup> Lequiller F., Blades D.; (2014).

hospitales, viviendas residenciales privadas, así como los edificios comerciales e industriales”<sup>5</sup>.

A este rubro se le relaciona especialmente con el crecimiento económico, ya que incluye la construcción de infraestructura que permite el desarrollo de otras áreas productivas en el largo plazo, así como la ampliación del producto potencial<sup>6</sup>.

- b) El consumo se desagrega en privado y público. El consumo privado abarca la compra de bienes y servicios por parte de los agentes privados; no incluye las compras de vivienda por particulares, que se consideran en la FBCF, debido a que el consumo privado abarca las adquisiciones de bienes y servicios que se consumen en un periodo dado, mientras que la FBCF hace referencia a bienes y servicios que podrán utilizarse en un futuro para que, a su vez, produzcan bienes y servicios (de capital). Por la diversidad de bienes que se contabilizan en el consumo privado, éste se divide por origen (nacional e importado) y duración de los bienes finales (no duradero, semi duradero y duradero).

Desde la óptica anterior, la oferta agregada debe igualar a la demanda agregada. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) realiza el cálculo de la ecuación de oferta y demanda, añadiendo una variable denominada “discrepancia estadística”, precisamente para que la igualación de las dos ecuaciones sea posible, dadas las diferencias existentes en las fuentes de información y los métodos de cálculo empleados.

---

<sup>5</sup> Góngora J.; (2012).

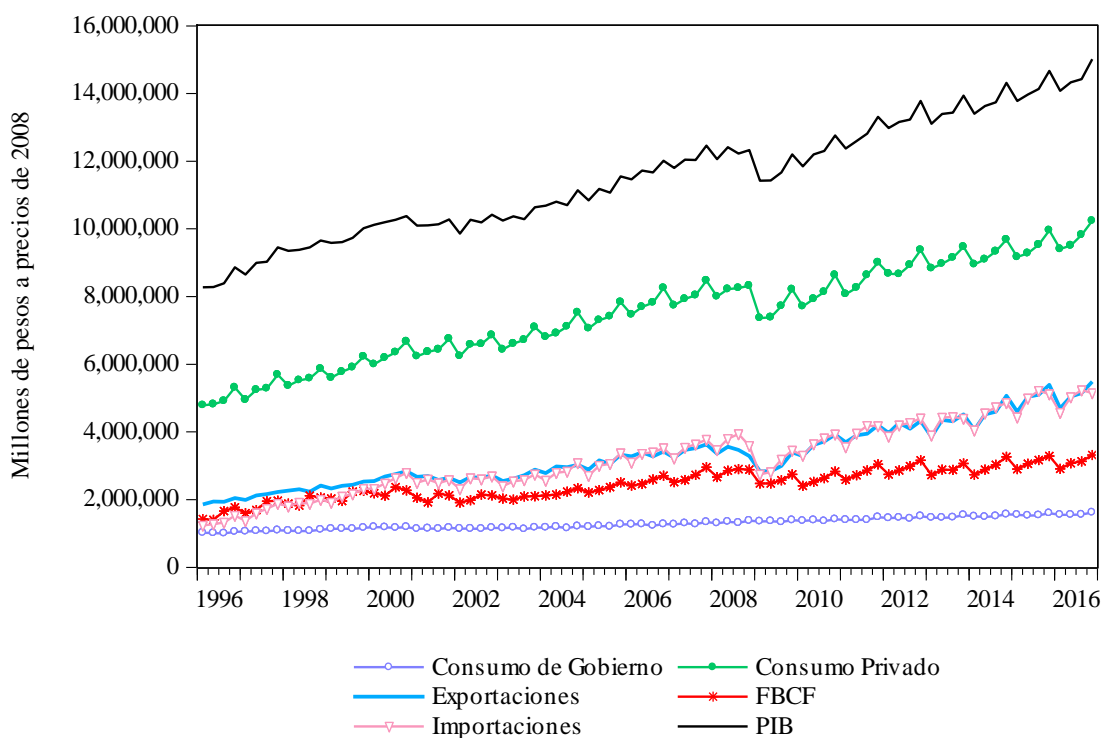
<sup>6</sup> Entiéndase como producto potencial a aquel nivel de producto al que se llegaría si se hiciera uso pleno de todo el capital y mano de obra disponibles en una nación, para un periodo de tiempo.

## 1.2 Evolución histórica de las variables

Para precisar el peso de las variables que conforman al PIB por el lado de la oferta y la demanda agregada, es necesario analizar su comportamiento a lo largo del periodo de estudio.

Se considera que el consumo privado, el consumo de gobierno, y la Formación Bruta de Capital Fijo son variables que responden al comportamiento cíclico del producto.

En contraste, las importaciones y las exportaciones responden más bien a una dinámica externa pues no se determinan completamente de manera nacional: las importaciones responden a la oferta que el exterior presente, al tipo de cambio existente y al poder adquisitivo interno; las exportaciones dependen de la capacidad de compra externa.



**Gráfica 1.** Evolución del Producto Interno Bruto y sus componentes. Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

La gráfica 1 muestra los niveles de las variables de oferta y demanda agregada. El PIB responde, evidentemente, a los ciclos económicos, presentando caídas pronunciadas durante las crisis de 2008 y, más levemente, en 2001.

Las décadas de los 80's y los 90's se caracterizan por representar el cambio al llamado régimen neoliberal: surge como una alternativa que presuntamente mejoraría la eficiencia del sistema productivo, mediante reformas que incluían la liberalización comercial, financiera y la reprivatización de entidades públicas, así como la desregulación de la economía y el mantenimiento de la disciplina fiscal a través de bajos niveles de gasto público.

El objetivo del modelo era crear un ambiente que brindara certidumbre a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, para obtener un crecimiento económico sostenido que además se acompañara con la tan deseada estabilidad en los precios.

Es importante recordar que durante estos años el tipo de cambio se encontraba sobrevaluado, pues era utilizado como ancla nominal para lograr la estabilización de los altísimos niveles inflacionarios que se presentaban. Esto causó que surgiera una distorsión en los precios relativos entre los bienes comerciables y no comerciables (mano de obra, energía, insumos que se obtienen únicamente de modo interno) que, aunada a las alzas de las tasas de interés nacionales, provocó el cierre de numerosas empresas que no eran capaces de competir con compañías extranjeras.

La mayor disponibilidad de bienes a precios internacionales y un dólar “barato”, ayudó a la contención de los niveles inflacionarios. El gobierno mexicano se enfrentaba a una disyuntiva: seguir controlando la inflación o liberar el tipo de cambio para disminuir la presión que existía sobre el peso y, a su vez, disminuir el déficit de cuenta corriente existente, aunque ello condujera a niveles inflacionarios mayores; se optó por la primera opción pues la segunda implicaba un mayor descontento social y la pérdida de credibilidad en las autoridades gubernamentales. Para que la estrategia anterior tuviese éxito, era indispensable una llegada constante de flujos de capital extranjeros que se habían acelerado de modo exponencial desde la apertura comercial de la economía mexicana.

A mediados de 1994 ocurrió una fuerte salida en las Reservas Internacionales del Banco de México, en donde cerca del 80% de los dólares salientes eran propiedad de agentes

nacionales. Los extranjeros siguieron el mismo camino y el peso comenzó a sufrir una serie de ataques especulativos que siguieron provocando la reducción de las reservas a lo largo del año.

Las autoridades monetarias comenzaron a emitir los llamados tesobonos, que eran básicamente certificados de deuda gubernamentales indizados al dólar, con el propósito de contrarrestar de un modo u otro la caída de las reservas y minimizar el fenómeno de la fuga de capitales.

Durante todo el año las importaciones, lejos de restringirse, siguieron estimulándose hasta que el déficit en cuenta corriente alcanzó una cifra récord de 29,420 millones de dólares<sup>7</sup> al inicio de 1995. La devaluación abrupta del tipo de cambio fue la única salida y llegó a más del 100.0%, en términos del peso. Esto trajo consigo la crisis económica más grande en la historia moderna de nuestro país, provocando una caída del PIB de (-) 6.2% a tasa anual.

Los años que siguieron se caracterizaron por un crecimiento económico prácticamente nulo, pues el objetivo de las políticas aplicadas era recuperar la estabilidad de precios y las tasas de crecimiento que se habían presentado hasta antes de la crisis, así como adaptar al aparato productivo para que resultara eficiente y competitivo con el exterior, además de incluir un rescate al sistema bancario por los altos niveles de cartera vencida que presentaba; ésta terminó por contabilizarse como deuda pública, limitando aún más el margen de acción del gobierno.

Fue hasta el año 2000 que se alcanzaron los niveles de PIB per cápita que se tenían en 1994, a pesar de la adopción de políticas monetarias y fiscales restrictivas cuyo último objetivo era el control de la inflación. Dichas políticas procíclicas restringieron la actividad económica y provocaron una caída en el PIB de (-) 0.8% a tasa anual. Esta caída se quiso atribuir al débil crecimiento económico de Estados Unidos, dada la crisis de burbuja creada en el sector financiero por las empresas “punto.com”, aunque fue causada por razones meramente internas.

En contraste, durante la crisis de 2008, el impacto vino del exterior. Las tasas de interés en Estados Unidos se mantenían en un nivel muy bajo desde la crisis de 2001, por lo que las

---

<sup>7</sup> Cárdenas E.; (1996).

instituciones crediticias comenzaron a utilizar criterios laxos para otorgar créditos hipotecarios; por ende, la deuda de los hogares fue excesiva además de que se le otorgaba a personas que representaban un riesgo de impago, por la débil estabilidad del ingreso que recibían. Es necesario recalcar que la capacidad de pago de los deudores depende de la dinámica económica en general y no tanto del individuo mismo.

Por otro lado, el mercado de calificación de instrumentos de deuda y derivados se manejaba vía comisiones; es decir, existía un conflicto de interés ya que a mayor calificación (menor riesgo), mayor colocación de títulos y mayor ganancia. Las agencias no poseían ningún compromiso en relación a la veracidad de la información proporcionada; entonces, las calificaciones otorgadas por las calificadoras no correspondían al riesgo que realmente presentaban los activos, especialmente en el caso de los derivados.

Para los agentes estadounidenses era preferible invertir en una esfera especulativa que tuviese “buenos” rendimientos en el corto plazo, a realizar una inversión productiva en la esfera económica real cuyos beneficios serían más seguros, pero únicamente se verían reflejados en un mediano-largo plazo. El ingreso de las familias americanas ya no dependía sólo de su salario, sino también de la dinámica del mercado bursátil, haciendo al sistema económico en general más vulnerable y expuesto. Por último, la falta de regulación y supervisión de las operaciones realizadas en el ámbito financiero brindaron una gran flexibilidad y crearon el ambiente óptimo para el estallido de la crisis.

La condición para que se cumpliera el pago de los deudores era el mantenimiento de una tasa de interés baja, sobreoferta de fondos líquidos y un sistema crediticio amplio. La titulación hipotecaria y la expansión del crédito crearon una burbuja en los precios del sector inmobiliario: los precios de las viviendas se elevaban (alcanzando su pico en 2005) induciendo una mayor holgura en el otorgamiento y refinanciamiento de créditos pues, al tener un activo de mayor valor, mayor era la capacidad negociadora de los agentes; se tenía previsto que los precios inmobiliarios siguieran creciendo.

Es decir, los derivados de los títulos hipotecarios estarían respaldados por un activo inmobiliario de mayor valor, dotando de una mayor “certidumbre” al sistema; así, ante el riesgo de impago por parte de los deudores, las pérdidas serían mínimas. Se formaron carteras

de crédito inestables que se desplomarían en cuanto las tasas de interés subieran o los precios de las viviendas bajaran.

A partir de 2004, la FED comenzó a elevar las tasas de modo gradual con el objetivo de normalizar los niveles de las mismas, pues se encontraban cerca del 1.0%. Con el aumento de las tasas ocurrió un impago masivo de los deudores hipotecarios, que provocó el cese del crédito bancario, haciendo caer la demanda agregada y los precios de las viviendas: surgió una crisis que traspasó fronteras y sectores debido a la interconexión del sistema.

La crisis que se gestó en el sector financiero se extendió al resto de la economía por la detención del otorgamiento de crédito a los individuos y a las unidades productivas. El costo del crédito aumentó provocando la caída del consumo, la inversión, el crecimiento económico y el nivel de empleo.

La economía estadounidense entró en un círculo vicioso de disminución de ventas, acumulación de inventarios, recortes en la producción y reducción de personal, que culminaba nuevamente en una disminución de las ventas y una desaceleración de la actividad económica.

En un contexto internacional, el efecto de la crisis se propagó a México por la caída generalizada de las exportaciones, la disminución en la afluencia de la inversión extranjera directa y de cartera, la reducción de las remesas y el desplome en los precios del petróleo y otras materias primas (que eran utilizados como activos de especulación).

Dado que Estados Unidos es el principal socio comercial de México, la crisis tuvo efectos especialmente severos en nuestro país provocando una caída del PIB de (-) 4.7% en 2009, a tasa anual.

La trayectoria de recuperación económica que había comenzado en 2002, en México, terminó en el primer trimestre de 2008 por la caída de la producción manufacturera, que a su vez provocó el aumento del empleo informal y la subocupación, así como la devaluación del peso contra el dólar; el componente del producto que sufrió la mayor caída (como se verá más adelante) fueron las exportaciones. La recuperación económica también provino del exterior por la expansión que tuvo la misma variable años más tarde.

Por otra parte, la relación entre el PIB y el consumo privado es muy estrecha, pues presentan básicamente el mismo comportamiento y tendencia; a diferencia del producto, únicamente muestra cifras negativas en 1995 y 2008-2009 dadas las crisis que fueron explicadas con anterioridad.

Durante la crisis de 1995 se pusieron en práctica políticas económicas cuyo objetivo era la disminución de la demanda agregada para frenar, de este modo, el déficit que se presentaba en la balanza de pagos; lo anterior era preferible a la devaluación gradual del tipo de cambio. Asimismo, se puso en práctica una política monetaria contractiva que incluía el establecimiento de elevadas tasas de interés; éstas eran necesarias para atraer capitales extranjeros, pero, a su vez, limitaban la oferta crediticia nacional con el consecuente impacto en la demanda agregada. Todo esto causó una caída del consumo de (-) 10.0% a tasa anual.

Para 2000, el acelerado crecimiento del consumo privado generó preocupación, pues podía tener un impacto negativo en los niveles inflacionarios; dado lo anterior, se aplicaron medidas fiscales restrictivas para disminuir el ritmo de crecimiento de esta variable (aumento de impuestos y de tasas de interés, principalmente).

En 2008 y 2009 la demanda agregada se vio afectada de modo indirecto por la disminución que experimentó el producto en general, aunque ciertamente podría considerarse una caída “leve”: apenas (-) 0.8% respecto al año anterior.

Por otro lado, el consumo de gobierno se presenta prácticamente estancado desde 1995, ya que el modelo neoliberal implica una intervención gubernamental mucho menor que se basa en el equilibrio presupuestal limitando el excesivo gasto público, sobre todo en el rubro de inversión pública, pues ese papel corresponde a la iniciativa privada.

Cuando existe déficit público, deuda excesiva o crisis económicas en general, la variable que puede controlarse más rápida y directamente es el gasto público. Por ello, la disminución y estancamiento del mismo es un común denominador durante todo el periodo. Pese a lo anterior, fue hasta el año 2000 que el déficit básicamente desapareció.

Si bien la FBCF continúa la trayectoria del PIB, los valores que presenta no resultan tan significativos para el desempeño de la economía mexicana. Es el segundo componente de la demanda agregada (por orden de importancia) sólo por encima del débil consumo de



gobierno. Desde que se implementó el modelo de apertura comercial, la inversión en México se ha caracterizado por estar dominada principalmente por capital extranjero, que además se dirige a fusiones o adquisiciones y no a nuevas inversiones que son las que, en el largo plazo, propician el desarrollo económico de una nación.

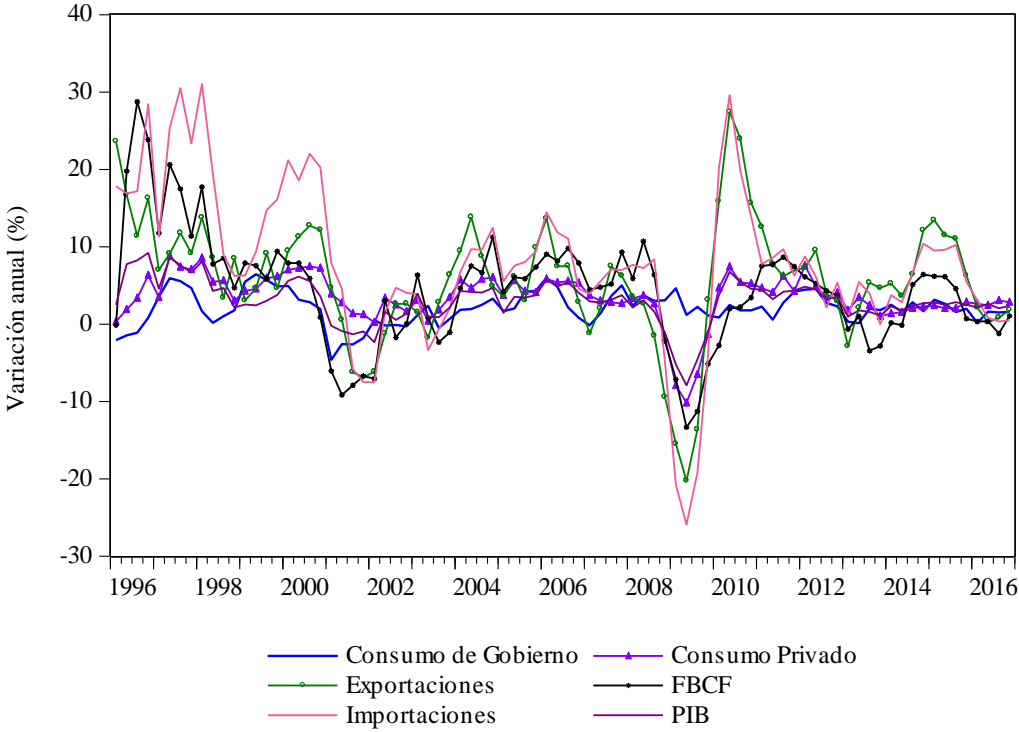
Como se mencionó con anterioridad, el papel que el gobierno tenía como creador de infraestructura se ha desvanecido al ejercer un gasto público cada vez menor. Es importante señalar que cerca del 65% de ese gasto se dirige al gasto social vía implementación de programas sociales y otorgamiento de subsidios directos e indirectos; apenas un 15.0% -en promedio- se dirige al gasto económico o de capital, que es considerado el más productivo y el que posee un mayor efecto de expansión sobre la economía en su conjunto (éste se dirige a la creación de infraestructura, principalmente).

Debería de resultar alarmante que la formación bruta de capital y el consumo de gobierno (que son, finalmente, factores internos) sean superados por el peso del sector externo: tanto las importaciones como las exportaciones despegan a partir de 1994, a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que asocia de manera comercial a México, Estados Unidos y Canadá. Por la misma razón, las caídas que experimentan estas variables se encuentran ligadas a las recesiones de la economía estadounidense al ser nuestro principal socio comercial.

Las únicas caídas que muestran las exportaciones e importaciones se relacionan con las crisis de 1995 y 2008. La ocurrida durante 1995 tuvo un impacto negativo en nuestro país dada la eliminación de las barreras comerciales que trajo consigo el TLCAN; su objetivo era aumentar la competitividad y eficiencia de nuestro país hacia el resto del mundo. Existía, sin embargo, un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos por la sobrevaluación del tipo de cambio que causaba que las importaciones aumentaran a mayor ritmo que las exportaciones: mientras el aumento del ingreso de dólares al país permitía sostener el nivel de importaciones, las exportaciones no resultaban eficientes y las empresas nacionales no tenían oportunidad de competir con las extranjeras, causando el cierre de muchas de ellas y disminuyendo el valor de las exportaciones totales.

En contraste, en 2008, al ser Estados Unidos el epicentro de la crisis, las exportaciones que se dirigían hacia dicho país (cerca del 80%) sufrieron una disminución drástica debido a la

reducción del poder de compra de esta nación; por lo anterior, las importaciones tuvieron que reducirse de igual modo para evitar un desequilibrio en el mediano plazo en la balanza comercial.



**Gráfica 2.** *Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto y sus componentes.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Si se analizan las tasas de crecimiento de las variables, es notoria la volatilidad que caracteriza a la mayoría –a excepción del gasto de gobierno- hasta 1997.

El PIB, las importaciones, el consumo y la inversión (FBCF) mostraron sus mayores caídas debido a la crisis experimentada en México durante 1995, con tasas de (-) 6.2%, (-) 19.2%, (-) 6.7 y (-) 34.0%, respectivamente. Contrario a esto, las exportaciones alcanzaron su mayor auge en este año dada la devaluación del peso contra el dólar, alcanzando un crecimiento de 21.1% respecto a 1994; fue hasta el año 2009, cuando Estados Unidos experimentó la crisis más grande desde la Gran Depresión, que se contrajeron en (-) 11.8% dada la caída de la demanda externa. Las importaciones, por otro lado, se recuperaron de manera extraordinaria

durante 1997 al crecer 22.8%; asimismo, el consumo presentó su mayor tasa de crecimiento en el mismo año (6.4%).

La tasa de crecimiento media anual del Producto Interno Bruto indica que, durante veintiún años (1996-2016) éste ha crecido en promedio 2.5% anualmente; si bien no son cifras negativas, sí resultan poco dinámicas e insuficientes dado el potencial de crecimiento de la economía mexicana. El consumo privado, como ya se mencionó anteriormente, tiene una estrecha correlación con el producto, por lo que su tasa de crecimiento media anual es de 2.8% durante el mismo periodo (ligeramente mayor que la del PIB).

Destaca el escaso crecimiento del consumo de gobierno que alcanza apenas el 1.5% en promedio anual. Podemos afirmar que el crecimiento de esta variable es más bien inercial y se ha mantenido “constante” durante el periodo.

La Formación Bruta de Capital Fijo presenta una tasa de 3.6% que no resulta del todo buena si consideramos que la inversión física debería de ser uno de los principales motores del crecimiento económico, por la capacidad de arrastre que posee sobre los demás sectores, permitiendo el surgimiento de encadenamientos productivos y economías de escala<sup>8</sup>.

De todos los componentes del producto, el sector externo destaca al superar notablemente el dinamismo de las demás variables, pues muestra un crecimiento promedio de 6.5% a tasa anual para las exportaciones y 7.0% para las importaciones. Los resultados son los esperados dada la apertura comercial iniciada con la firma del TLCAN, basando el crecimiento de la economía en el sector secundario exportador.

---

<sup>8</sup> Una de las ecuaciones fundamentales de la síntesis neoclásica postula que la tasa de crecimiento del producto es igual a la tasa de crecimiento de la inversión menos el ahorro, siendo la primera el determinante de la acumulación de capital, y por tanto, del crecimiento económico; sin embargo, en una economía abierta, ésta no aporta las divisas que requiere la expansión económica. Según Kaldor, las exportaciones no sólo impulsan al alza la demanda y el producto, sino que generan las divisas que requiere el crecimiento, convirtiéndose así en el componente más importante de la demanda agregada; no obstante, no son susceptibles de ampliar la planta productiva. Se concluye que ningún componente de la demanda agregada, por sí sólo, es susceptible de comandar exitosamente el proceso de crecimiento. Se requiere de una estrategia que asigne un papel adecuado a cada uno de ellos.

<b>Variable</b>	<b>TCMA</b>
PIB	2.5%
Consumo Privado	2.8%
Consumo de Gobierno	1.5%
FBCF	3.6%
Exportaciones	6.5%
Importaciones	7.0%

**Tabla 1.** *Tasas de Crecimiento Medio Anual del Producto Interno Bruto y sus componentes.*

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI

El crecimiento del Producto Interno Bruto ha perdido dinamismo durante 2016. Es importante señalar que la fortaleza del mercado interno evitó que dicha desaceleración se tradujera en una recesión o en una caída significativa del producto.

Por el lado de la oferta, el producto interno bruto creció a una tasa anual de 2.3%, contra 2.6% durante 2015; las importaciones se expandieron en 1.1%, contra 8.6% en 2015.

Los componentes de la demanda, por su parte, disminuyeron su ritmo de crecimiento: el consumo de gobierno se incrementó en 1.2%, mientras que en 2015 lo hizo en 2.3%; la formación bruta de capital fijo permaneció prácticamente sin cambios, al crecer sólo 0.1% contra 4.3% en 2015; las exportaciones de bienes y servicios presentaron la mayor desaceleración al pasar de un aumento de 10.4% en 2015, a sólo 1.2% durante 2016.

El consumo privado fue la única variable de la demanda agregada que continuó con el ritmo de crecimiento presentado en años anteriores, al pasar de 2.3% en 2015 a 2.7% al cierre de 2016, mostrando la solidez del mercado interno.

### 1.3 Ejercicio de contabilidad del crecimiento

Con el objetivo de determinar la relevancia de cada variable en la determinación del PIB, se realizará un ejercicio de contabilidad del crecimiento determinado como sigue:

$$\dot{Y} = C + G + I + VE + X - M \quad \text{Ec. (1.1)}$$

$$\Delta Y_t = \Delta C + \Delta G + \Delta I + \Delta VE + \Delta X - \Delta M \quad \text{Ec. (1.2)}$$

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta C_t}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta G_t}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta I_t}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta VE_t}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta X_t}{Y_{t-1}} - \frac{\Delta M_t}{Y_{t-1}} \quad \text{Ec.(1.3)}$$

$$\begin{aligned} \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = & \left( \frac{\Delta C_{t-1}}{C_{t-1}} \cdot \frac{\Delta C_t}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta G_{t-1}}{G_{t-1}} \cdot \frac{\Delta G_t}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta I_{t-1}}{I_{t-1}} \cdot \frac{\Delta I_t}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta VE_{t-1}}{VE_{t-1}} \cdot \right. \\ & \left. \frac{\Delta VE_t}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta X_{t-1}}{X_{t-1}} \cdot \frac{\Delta X_t}{Y_{t-1}} \right) - \left( \frac{\Delta M_{t-1}}{C_{t-1}} \cdot \frac{\Delta M_t}{Y_{t-1}} \right) \quad \text{Ec.(1.4)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = & \left( \frac{\Delta C_t}{C_{t-1}} \cdot \frac{\Delta C_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta G_t}{G_{t-1}} \cdot \frac{\Delta G_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta I_t}{I_{t-1}} \cdot \frac{\Delta I_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta VE_t}{VE_{t-1}} \cdot \right. \\ & \left. \frac{\Delta VE_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) + \left( \frac{\Delta X_t}{X_{t-1}} \cdot \frac{\Delta X_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) - \left( \frac{\Delta M_t}{C_{t-1}} \cdot \frac{\Delta M_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) \quad \text{Ec.(1.5)} \end{aligned}$$

Donde:

- Y: Producto Interno Bruto
- C: Consumo Privado
- G: Consumo de Gobierno
- I: Formación Bruta de Capital Fijo
- VE: Variación de Existencias
- X: Exportaciones

- M: Importaciones

Es decir, la tasa de crecimiento del producto ( $\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}$ ) depende de la tasa de crecimiento de cada variable que forma parte de éste (por ejemplo,  $\frac{\Delta C_t}{C_{t-1}}$  en el caso del consumo privado), multiplicado por su tasa de participación en el total de la producción, en el periodo anterior ( $\frac{\Delta C_{t-1}}{Y_{t-1}}$ ). Como resultado de lo anterior se obtiene la tasa de participación de cada rubro dentro del PIB.

En la tabla 2 se observa que la participación del consumo privado, de gobierno y la formación bruta de capital fijo se mantienen más o menos constante a lo largo del tiempo; asimismo, la variación de existencias permanece básicamente invariable por su bajísima importancia en la determinación del PIB, ya que refleja únicamente los desequilibrios a corto plazo entre la producción y la demanda final.

Por el contrario, el sector externo –exportaciones e importaciones- ha aumentado de modo gradual su peso en el producto, por las razones ya mencionadas en apartados anteriores.

Periodo	Consumo Privado	Consumo Gob.	FBCF	Exportaciones	Importaciones	Variación de Existencias
1994	0.7	0.1	0.2	0.2	0.1	0.0
1995	0.7	0.1	0.2	0.2	0.2	0.0
1996	0.6	0.1	0.2	0.2	0.1	0.0
1997	0.6	0.1	0.2	0.2	0.2	0.0
1998	0.6	0.1	0.2	0.2	0.2	0.0
1999	0.6	0.1	0.2	0.3	0.2	0.0
2000	0.6	0.1	0.2	0.3	0.2	0.0
2001	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2002	0.7	0.1	0.2	0.3	0.2	0.0
2003	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2004	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2005	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2006	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2007	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2008	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2009	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2010	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2011	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2012	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2013	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2014	0.7	0.1	0.2	0.3	0.3	0.0
2015	0.7	0.1	0.2	0.4	0.3	0.0

**Tabla 2.** *Tasas de participación de los componentes del producto.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

El consumo privado es, por mucho, la variable que más contribuye al crecimiento del PIB, seguido de las exportaciones (manufactureras en su mayoría). Aproximadamente dos terceras partes del dinamismo del producto dependen del consumo y alrededor de una tercera parte está en función del sector externo.

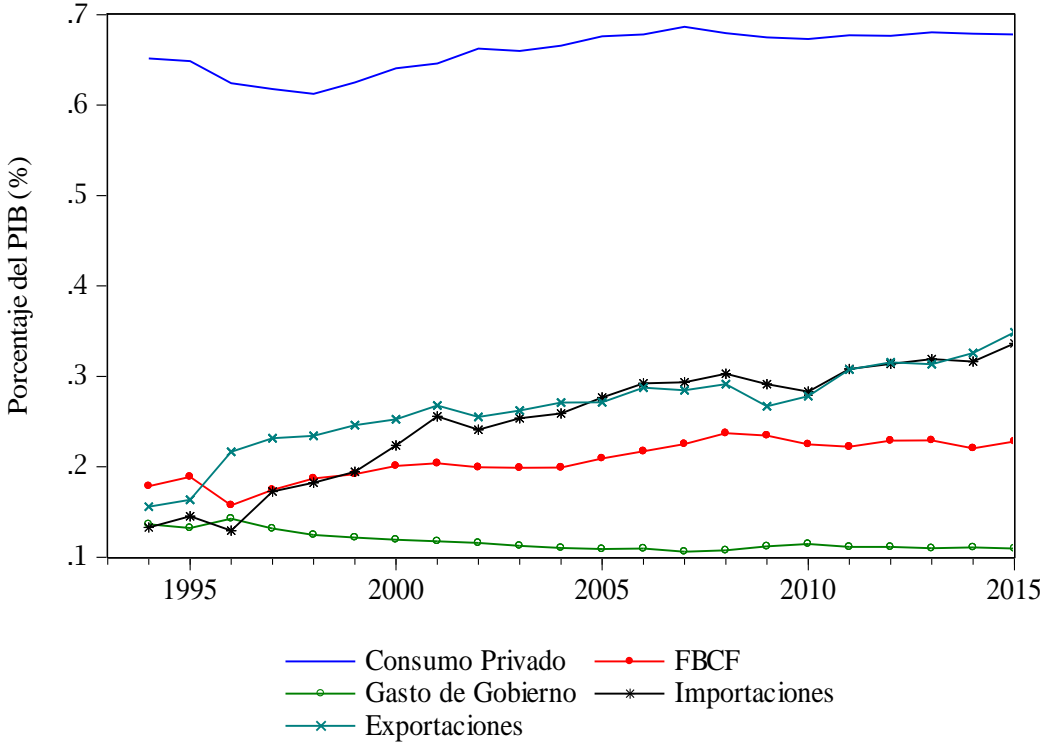
La formación bruta de capital fijo representa únicamente 0.2 del crecimiento del PIB y se ha mantenido estancada durante veintidós años; lo mismo sucede con el consumo de gobierno.

Las importaciones adquieren un peso mayor a lo largo del periodo, lo cual es inevitable; es importante recordar que éstas no contribuyen al crecimiento económico de una nación, sino que poseen una relación inversa con el mismo: aunque exista un crecimiento considerable

del ingreso, si la propensión a importar es alta, entonces este aumento no se traducirá en un incremento del PIB de la misma magnitud pues el incremento de la demanda será absorbido por la oferta externa.

Si bien los niveles de consumo se han mantenido relativamente estables durante el periodo, es importante contar con factores dinamizadores internos que puedan llegar a remplazar el peso de este si es que éste comienza a desacelerarse o si, como sucedió con las crisis económicas anteriores, recibimos golpes externos que alteren el curso de la dinámica exportadora de nuestro país.

Las autoridades económicas tendrían mayor margen de acción en una situación como la planteada anteriormente si se contara con un gasto de gobierno o una formación bruta de capital más robusta, capaz de sostener la dinámica de crecimiento interna.



**Gráfica 3.** *Tasas de participación de los componentes del producto.* Fuente: Elaboración con base en datos del INEGI.



#### *1.4 Desagregación del consumo*

Una vez comprobada la relevancia del consumo privado dentro del producto total, conviene analizar qué es lo que engloba.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía clasifica a dicha variable por origen (nacional e importado) y por duración (bienes duraderos, semi-duraderos, no duraderos y servicios). De acuerdo con cifras del instituto, el consumo total de bienes nacionales supera de manera significativa al consumo total de bienes importados.

Por origen, el consumo de bienes nacionales, durante el periodo ya mencionado, se ha mantenido en niveles no menores al 90% del consumo nacional total. Si bien el consumo de bienes importados es menor al 10%, ha logrado aumentar este porcentaje pasando de 3.2% en 1996 a 9.9% en 2016.

Entiéndase como bienes duraderos a aquellos que pueden usarse numerosas veces a lo largo del tiempo y cuyo desgaste es más lento (como herramientas o máquinas); por el contrario, los bienes no duraderos son productos tangibles que se consumen una única vez, por lo que se adquieren con frecuencia. Los servicios son productos intangibles que tienen lugar entre un proveedor y un cliente, en donde el primero satisface las necesidades del segundo mediante la realización de alguna actividad. Según Altvater y Mahnkopf (2002) “los servicios son considerados productos inmateriales en los que coinciden los procesos de producción y de consumo, bien en el lugar del proveedor del servicio o en el lugar del consumidor”<sup>9</sup>.

Dentro de esta clasificación, podemos afirmar que lo que más consumen los mexicanos (en cuanto a productos nacionales) son servicios y bienes no duraderos; si bien ambos muestran una tendencia al alza, estos últimos han disminuido su dinámica de crecimiento a partir de 2005, ampliando la brecha existente entre ambos a favor del consumo privado de servicios. Los bienes duraderos promediaron una participación de 36.1% a lo largo del periodo, mientras que los servicios alcanzan el 45.0% del consumo privado total nacional.

---

<sup>9</sup> Altvater E., Mahnkopf B.; (2002).

Muy por debajo se encuentran los bienes duraderos y semi duraderos de origen nacional, que se han mantenido estancados: los primeros representan entre 4 y 5% del consumo privado total nacional, y los segundos entre 7 y 8%.

En contraste, el consumo de bienes no duraderos se vio desplazado a lo largo de los años por el consumo de servicios: el consumo de bienes no duraderos representaba, hasta 1998, el 40.0% del total nacional; para el cierre de 2016, su participación disminuyó a 32.2%. Los servicios que típicamente abarcaban alrededor del 45.0%, cerraron el mismo año con una participación de 46.3%.

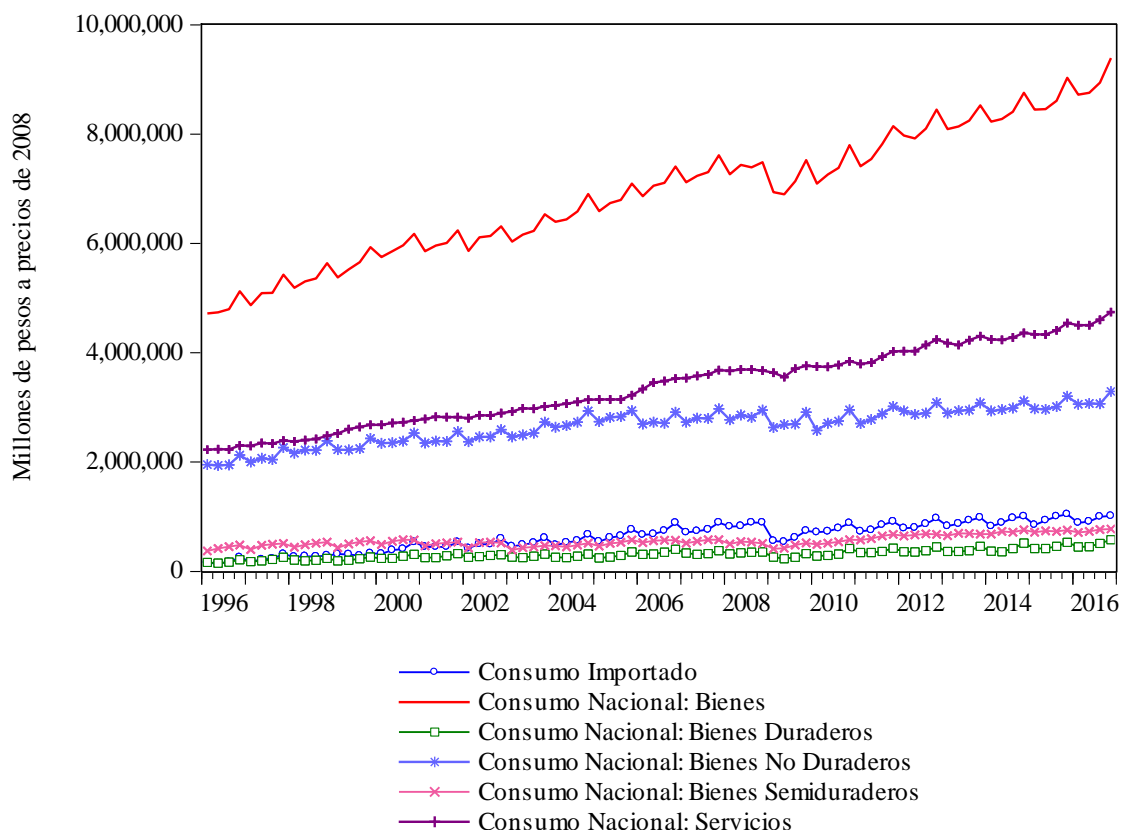
Carbajal de Nova y Goicoechea (2014)<sup>10</sup> argumentan que los bienes no duraderos y los servicios resultan inelásticos en el corto y largo plazo con relación al ingreso; es decir, independientemente de que exista una variación, ya sea positiva o negativa en el ingreso, la cantidad que se demanda de estos tipos de bienes se mantendrá relativamente constante.

Posteriormente analizan la elasticidad respecto a variaciones en el precio y se obtiene que la demanda de artículos no duraderos resulta inelástica; las variaciones en el precio no afectan a la demanda de consumo de estos productos.

En contraste, los bienes duraderos y los bienes semi duraderos presentan una mayor elasticidad respecto al precio de los mismos; ante un aumento en el precio de éstos, su demanda disminuirá de un modo significativo.

---

<sup>10</sup> Carbajal de Nova C., Goicoechea J.:(2014).



**Gráfica 4.** *Consumo privado desagregado.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Es importante considerar que el consumo de bienes duraderos supone un mayor ingreso por parte de los consumidores que los adquieren, dado que implican mayores niveles de bienestar. Podemos inferir, pues, que su consumo se traduce —en parte— en mejores niveles de vida de la población mexicana. Dicho rubro presentó una contracción de (-) 31.5% en el primer trimestre de 1995 y (-) 26.6% en el primer trimestre de 2009; fue la variable más afectada dentro de la clasificación de consumo privado, mostrando la mayor sensibilidad a los ciclos económicos.

Según datos del INEGI, cerca del 60% de las familias mexicanas destinan alrededor del 65% de su ingreso en bienes de primera necesidad (no duraderos). A medida que aumenta el ingreso, el gasto se diversifica en bienes semi duraderos, duraderos y servicios.

Asimismo, Carbajal de Nova y Goicochea señalan que “queda de manifiesto la proclividad a demandar artículos y servicios finales importados de manera elástica conforme aumenta el ingreso y viceversa. Cada uno de los componentes del consumo de origen externo se considera que se ajusta al ingreso de tal modo que los consumidores se proveen de bienes y servicios, en este caso foráneos, para saciar sus necesidades”<sup>11</sup>.

El consumo de bienes importados sufrió una caída durante la crisis de 2008 (de (-) 37.5%) en todos los niveles, siendo más pronunciada la de los bienes duraderos (40% del total). Estos últimos, aunados a los bienes de consumo no duraderos, representan cerca del 80% del total importado.

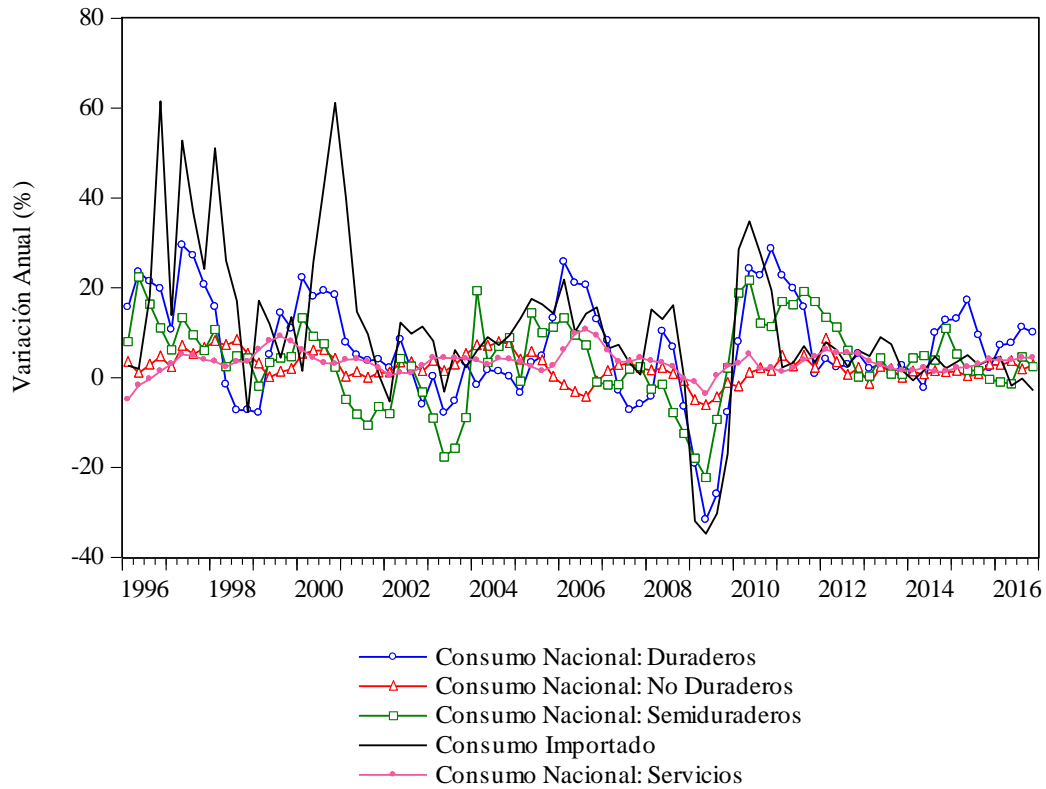
Los servicios importados alcanzan apenas el 3.4% en promedio a lo largo de todo el periodo, en el consumo importado total, dada su naturaleza intangible. La participación de cada tipo de bien se ha mantenido relativamente constante en el total importado a lo largo del tiempo.

El comportamiento del consumo en general muestra una tendencia al alza, aunque moderada, con caídas provocadas por las crisis que tuvieron lugar en 1995 y 2008, pues éstas tuvieron un impacto negativo en el ingreso de la población y, por ende, en su capacidad de compra. Esta variable tiende a ser menos volátil que los otros componentes de la demanda agregada.

Si se analiza la tasa de crecimiento de los componentes del consumo privado, se obtiene que el consumo de servicios y de bienes no duraderos muestra un comportamiento más estable que el resto; en contraste, el consumo importado y el consumo nacional de bienes duraderos saltan a la vista como los elementos más volátiles. Esto debido a la elasticidad de cada rubro respecto a los niveles de ingreso de la población, como ya se mencionó con anterioridad.

---

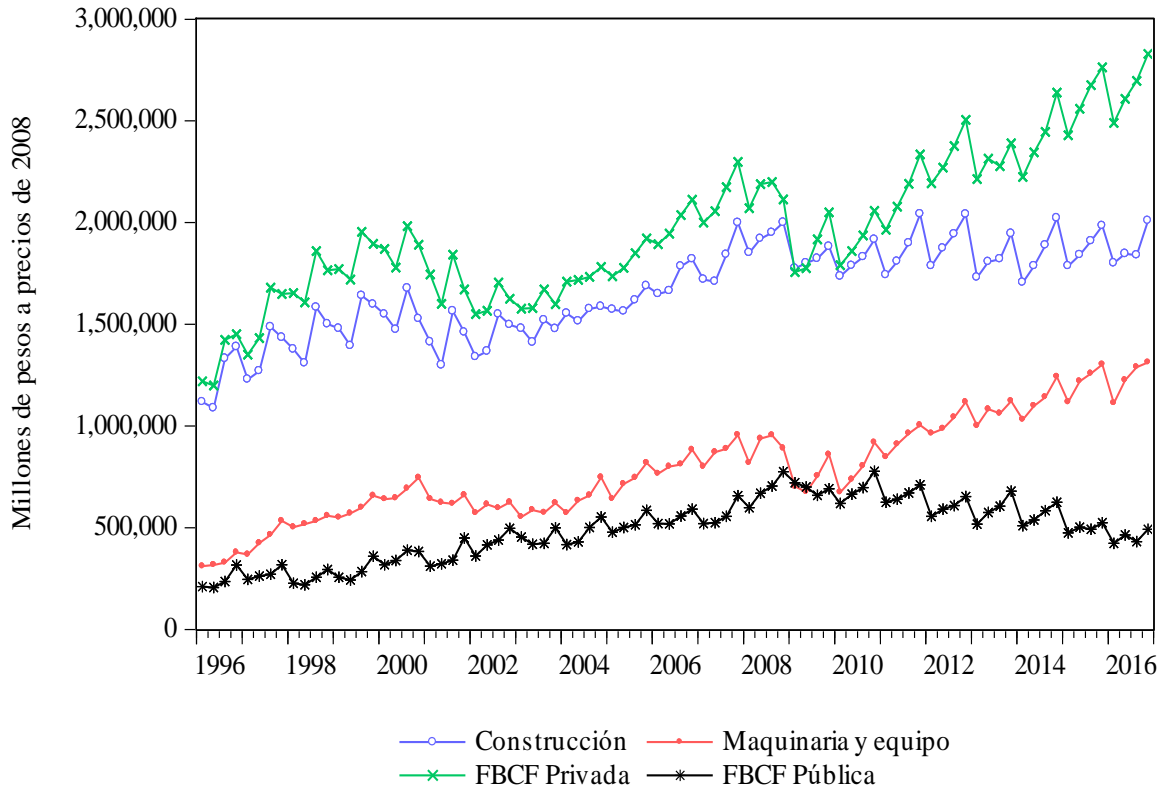
<sup>11</sup> Carbajal de Nova C., Goicochea J.:(2014).



**Gráfica 5.** *Tasa de crecimiento del consumo privado.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Es importante realizar un paréntesis en cuanto a la formación bruta de capital fijo, que se subdivide en construcción y maquinaria y equipo. Es una de las variables con más peso y más poder de arrastre sobre el resto de la demanda agregada, pues tiene la capacidad de generar encadenamientos productivos que a su vez causen el crecimiento del resto de las variables ya mencionadas; sin embargo, ha mostrado un crecimiento bajo a lo largo de los años.

La construcción, a su vez, se subdivide en residencial y no residencial. Si bien la construcción residencial se clasifica como formación de capital, vale la pena mencionar que también podría considerarse como un elemento del consumo privado, pues son adquiridas por agentes económicos para su uso particular. La construcción sigue la misma tendencia de la FBCF, aunque a partir de 2008 se amplía la brecha existente a favor de la construcción no residencial.



**Gráfica 6.** *Formación Bruta de Capital Fijo; por rubro y por sector.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Asimismo, la brecha existente entre maquinaria y equipo nacional e importado aumenta a partir de 1995 acelerándose, aunque inestablemente, el componente extranjero. Si se analiza por comprador, el sector privado muestra una clara tendencia al alza y contrariamente la inversión del sector público se contrae durante el periodo estudiado, dados los bajos niveles de gasto de gobierno; esta tendencia se vuelve más notoria a partir de 2009.

Según cifras del INEGI, en 2015 el consumo privado aportó el 2.4% del crecimiento del Producto Interno Bruto; para 2016 continuó con la misma tendencia, destacando como el componente de mayor fortaleza entre los integrantes de la oferta y la demanda agregada.

Al cierre de 2016, presentó un crecimiento de 2.7% a tasa anual. Dentro de esta rama, el componente que tuvo un mayor dinamismo fue el consumo de bienes nacionales que presentó

una expansión de 4.0% al cierre de 2016; los bienes importados disminuyeron a una tasa anual de (-) 2.8% dada la debilidad del peso frente al dólar, cuyo efecto es el encarecimiento de los productos provenientes del exterior.

Dentro de los bienes de origen nacional, los que presentaron un mayor dinamismo fueron los bienes duraderos con un crecimiento de 10.1%.

### *1.5 El sector externo*

El comportamiento del sector externo de México resulta interesante y fundamental pues como ya se estudió, la rama exportadora posee una participación significativa dentro del producto al ubicarse por encima de la FBCF y del consumo de gobierno.

A partir de 1994, en el auge de la apertura comercial de la economía mexicana, las empresas manufactureras adquirieron un peso impresionante: durante 1993 representaban cerca del 50% del total exportado y para 2016 llegaron a 81.7% del mismo.

Asimismo, el sector agropecuario pasó de representar el 4.0% de las exportaciones totales en 1993 a 2.4% en 2016. Es importante recordar el peso que éste tuvo durante la fase de industrialización por sustitución de importaciones al ser la principal fuente generadora de divisas de la que, además, se obtenía un excedente que hacía posible el financiamiento y desarrollo del resto de los sectores, principalmente el industrial.

Lo anterior debe servir como una referencia del potencial que existe en dicho sector para la diversificación, no sólo de las exportaciones, sino de la producción en general que se realiza en nuestro país.

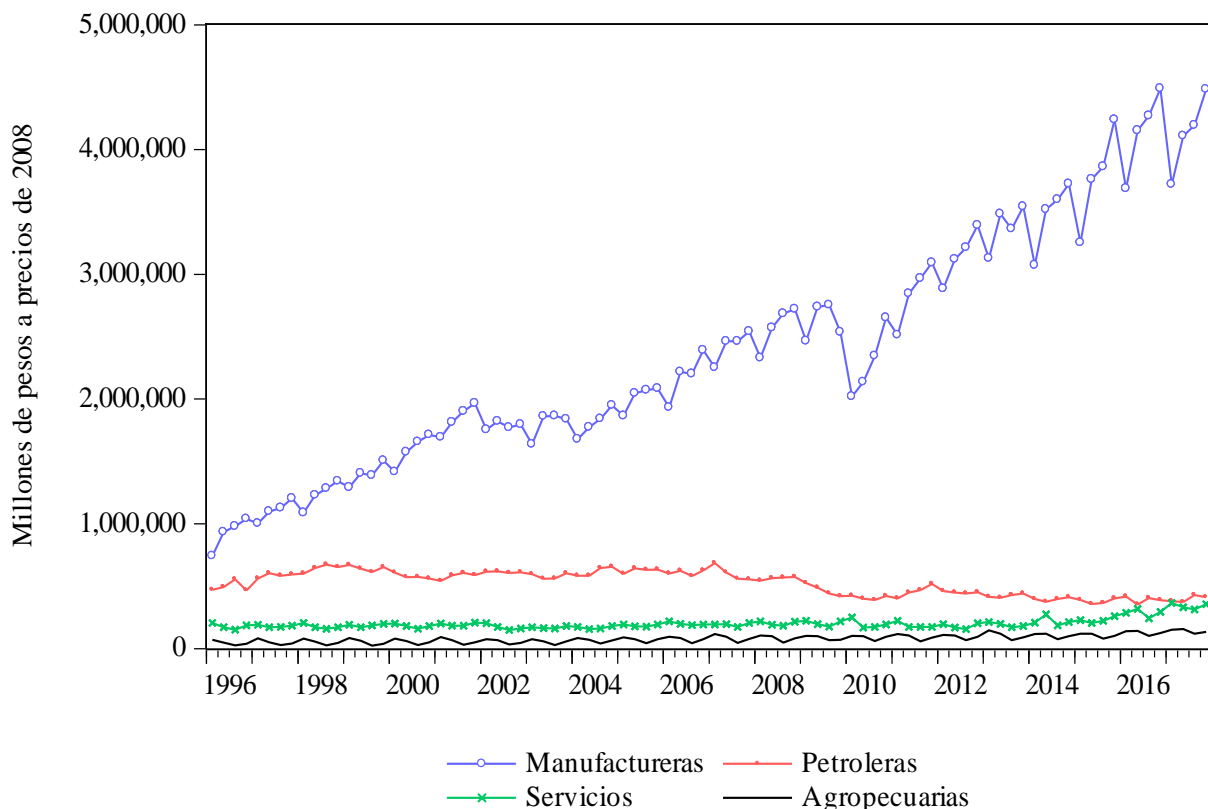
En contraste el sector petrolero que, como es bien sabido, era la base del sistema exportador, ha seguido una tendencia decreciente durante el periodo aquí estudiado al pasar de representar el 42.1% del total exportado, a sólo 7.5% al cierre de 2016. Esto causado por el declive de la producción de los pozos ya existentes, la falta de inversión en exploración, extracción y refinación, y el mal manejo (financiero) de Petróleos Mexicanos.

La dinámica del sector manufacturero, al crecer de modo tan acelerado, podría traducirse en la misma bonanza que en su época representó el sector petrolero para nuestro país si no fuese por la gran proporción de insumos importados para la fabricación de los productos que posteriormente se exportan. Lo anterior no permite el surgimiento de encadenamientos productivos que realmente beneficien a la economía mexicana en todos los niveles y sectores.

Tello (2007) argumenta que “la estrategia de expansión económica que México adoptó basada en la exportación ha estado mostrando, en los últimos años, su agotamiento. La importancia del comercio exterior dentro de la economía nacional ha sido creciente. (...) Al descansar en los salarios bajos, la escasa productividad y el bajo componente tecnológico de



buena parte de las exportaciones, difícilmente se puede ser competitivo en el mercado globalizado. (...) Además, el sector exportador ya no jala, en la medida en que lo hizo en otra época, al resto de la economía nacional. Su efecto multiplicador sobre el resto de la economía se ha vuelto, año con año, más reducido por las fugas que se dan vía las importaciones que el país hace”<sup>12</sup>.



**Gráfica 7.** *Exportaciones mexicanas.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Si lo anterior se analiza además de modo espacial, tenemos que el crecimiento del sector manufacturero ha causado un desarrollo desigual al interior del país, pues este típicamente se concentra en la zona norte del país de modo estratégico por la cercanía con Estados Unidos, y en menor medida en la zona centro. La zona sur se caracteriza por su creciente rezago

<sup>12</sup> Tello C.; (2007).

económico y educativo, y por el predominio de actividades de bajo valor agregado (principalmente la agricultura).

Según Fuji Gambero y García Ramos (2016)<sup>13</sup>, el papel de las exportaciones en el crecimiento económico es fundamental y en orden de lograr mayores niveles de competitividad es necesario aumentar la eficiencia del aparato productivo.

Éstas son importantes pues proveen a la economía de divisas que financian las importaciones e inciden sobre el ingreso y la demanda interna. Entre mayor sea el valor agregado interno en las exportaciones, mayor será el ingreso nacional que generen.

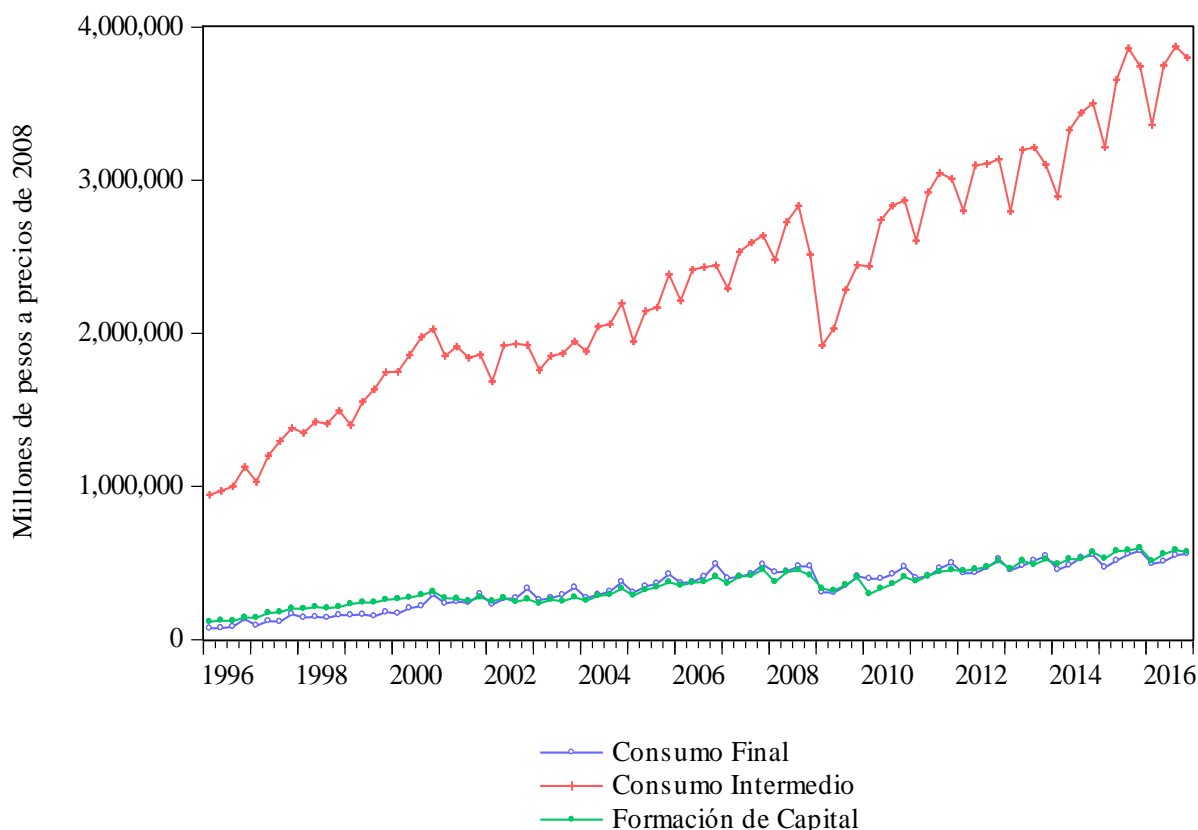
Según los datos expuestos en su artículo, las exportaciones de México se multiplicaron 9.2 veces entre 1990 y 2014. Lo anterior no se refleja en un mayor dinamismo de la economía dado el elevado coeficiente importado de las exportaciones: no existe una cuota significativa de valor agregado en las exportaciones manufactureras, que son el principal producto de exportación mexicana.

Al cierre de 2016, las exportaciones de bienes y servicios crecieron únicamente 1.2%, contra el 10.4% del año anterior. Si se observa a la variable desglosada, tenemos que las petroleras aumentan a una tasa anual de 6.1%, las agropecuarias 6.8% y las mineras 12.5%; en contraste, las exportaciones manufactureras cayeron en (-) 0.1%. Resulta evidente que las exportaciones manufactureras, al ser las únicas que reportaron una contracción, fungen como un lastre para el resto debido a la enorme participación que poseen en las exportaciones totales.

Es importante mencionar que dicho ramo perdió dinamismo debido a la desaceleración de la actividad manufacturera e industrial de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones nacionales. De aquí surge la importancia de contar con un mercado interno sólido que sea capaz de impulsar a la actividad económica nacional cuando aquellos componentes que dependan enteramente de factores externos sufran contracciones o pierdan dinamismo.

---

<sup>13</sup> Fuji G., García R.; (2016).



**Gráfica 8.** *Importaciones mexicanas (niveles)*. Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Aunado a lo anterior, resulta importante mencionar que el saldo de la balanza comercial nacional (de los 90's a la fecha) ha resultado en su mayoría deficitario, pese a que los desequilibrios existentes en la misma han disminuido y, de cierto modo, se han estabilizado; “(...) el déficit en la balanza en cuenta corriente habría obligado a reducir la dinámica de la economía con el fin de mantener el desequilibrio externo en dimensiones manejables”<sup>14</sup>. Esto es un reflejo del crecimiento desmedido de las importaciones sobre las exportaciones. En la gráfica 8 podemos observar que lo que más se importa son bienes de consumo intermedio, alcanzando el 73.1% del total de importaciones en 2016. Los bienes de consumo intermedio se interpretan como insumos necesarios para el funcionamiento de la industria manufacturera

<sup>14</sup> Fuji G., García R.; (2016).

que, como ya se mencionó, representa al 81.7% del total de las exportaciones mexicanas. La manufactura que predomina en nuestro país es puramente de ensamblaje: importamos bienes de consumo intermedio para realizar el armado de productos de consumo final que posteriormente serán exportados; el valor agregado en territorio nacional no resulta significativo.

Las importaciones de bienes de consumo final y de bienes de formación de capital se han mantenido constantes a lo largo de los años. Representan alrededor del 11.2% del total de las importaciones, individualmente. La importación de bienes de formación de capital representa una cifra baja si tenemos en cuenta que, de manera nacional, éstos no se producen en una escala significativa. Si bien lo ideal no es importarlos (ya que no están diseñados para las condiciones del mercado interno mexicano), un aumento en esta cifra -siempre y cuando vaya acompañada de un aumento en las exportaciones para evitar desequilibrios en la balanza- se podría traducir en un aumento de la inversión física nacional.

Por último, la importación de servicios se ha visto desplazada a lo largo de los años: durante 1996 representaba 8.2% del total de las importaciones y para 2016 llegó a únicamente 4.1%. Este rubro representa más dificultades en cuanto a la comercialización internacional, ya que por naturaleza no son bienes tangibles. Por ello, el porcentaje de consumo privado de servicios nacionales siempre resultará significativamente mayor que el importado.

Durante 2016, las importaciones fueron la segunda variable que experimentó una mayor desaceleración, sólo después de la formación bruta de capital fijo; esto es atribuible a la debilidad del peso contra el dólar, que incentiva el consumo de bienes nacionales sobre los importados. En 2015 la expansión experimentada por las importaciones fue de 8.6% a tasa anual, para 2016 se redujo a únicamente 1.1%.

## 2. Determinantes del consumo privado en México

Para la mayor parte de la población, la demanda de consumo depende de los ingresos que los agentes reciben de manera regular; por ende, se considera que está asociado con el ingreso total una vez que se descuentan los impuestos y se agregan las transferencias que realiza el gobierno<sup>15</sup>. Es importante considerar que, en el contexto actual, el gasto en consumo de las familias puede exceder a sus ingresos del periodo cuando hacen uso del ahorro o recurren al crédito.

A continuación, se estudiarán algunas teorías del consumo que brindan mayor énfasis a sus determinantes<sup>16</sup>.

### 2.1 Teorías del consumo

El estudio de las distintas teorías del consumo permite construir una visión más adecuada sobre sus los determinantes; asimismo, brinda un panorama más amplio que permite un análisis más preciso de esta variable, dado el gran peso que tiene dentro del producto nacional.

Dentro de dichas teorías, la teoría keynesiana se llega a considerar como “piedra angular”, pues fue este teórico el que formuló la primera hipótesis que ubica al consumo como determinante del crecimiento económico en un contexto de recesión económica y elevado desempleo; para John Maynard Keynes la respuesta estaba en el estímulo de la demanda agregada pues esta, por sí sola, resultaba insuficiente para generar crecimiento económico.

Los estudios que aborda Keynes dan lugar al surgimiento de diversas propuestas que centralizan sus hipótesis en la función consumo y sus componentes, y que contradicen en muchos aspectos al modelo keynesiano.

En este apartado se comenzará abordando la teoría keynesiana del consumo, que toma como determinante del mismo al ingreso disponible de los individuos en un periodo dado, además de factores –objetivos y subjetivos- que influyen en la propensión marginal a consumir.

---

<sup>15</sup> En este punto se conoce como ingreso privado disponible.

<sup>16</sup> Ibarra J.; (2013).

Como respuesta a esta teoría, se comenzaron a formular otras basadas no sólo en el ingreso presente, sino también en el futuro. Específicamente, las que se estudiarán son la del ingreso permanente de Milton Friedman y la del ciclo de vida de Ando y Modigliani.

Es importante considerar que todas las teorías existentes resultan complementarias más que excluyentes; de ahí la importancia de su estudio.

### *2.1.1 La teoría keynesiana del consumo*

La teoría keynesiana, propuesta en 1936, destaca por ser la teoría más relevante del consumo agregado. El equilibrio en este sistema está basado en la igualdad entre la oferta agregada y la demanda agregada, definidas con anterioridad; su modelo se crea bajo el supuesto de la existencia de una economía cerrada y sin gobierno en la que el nivel de empleo y la producción se determinan por los niveles de consumo e inversión. Es decir:

$$Y = C + I \quad \text{Ec. (2.1)}$$

Cuando la inversión aumenta, incrementa el producto y por ende el empleo, causando un aumento del ingreso de los agentes que los lleva, a su vez, a aumentar sus niveles de consumo, aunque no en la misma proporción.

Keynes brindaba un papel determinante al consumo como componente de la demanda agregada; fue el primer economista en señalar que éste dependía en su totalidad del ingreso disponible de los agentes. Asimismo, señaló que es una función estable:

$$C = f(Y_d) = \beta_0 + \beta_1 Y_d \quad \text{Ec. (2.2)}$$

Donde:

- $C$  representa al consumo.
- $\beta_0$  es el consumo autónomo –que no depende del ingreso, debe ser  $>0$ .
- $\beta_1$  es la Propensión Marginal al Consumo (PMgC) según el ingreso disponible ( $Y_d$ ).

Los valores de esta última deben estar entre 0 y 1, es decir  $0 \leq \beta_1 \leq 1$ . Representa, también, a la pendiente que, dadas las restricciones del parámetro, siempre será positiva y depende de la PMgC.

Una de las características de la Propensión Marginal al Consumo es que, cuando existe un aumento en el ingreso, aumentará también el consumo, aunque no en la misma magnitud; esta medida es constante para un agente a cualquier nivel de ingreso disponible que posea. En palabras de Keynes: “los hombres están dispuestos, por regla general y en promedio, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, aunque no tanto como el crecimiento de su ingreso”<sup>17</sup>.

Entonces, el aumento del consumo depende en su totalidad de los niveles de ingreso existentes; la Propensión Marginal al Consumo también puede definirse como la proporción en la que los individuos aumentan su consumo ante el incremento de una unidad en su ingreso (que es positiva y siempre menor a la unidad). Es decir, la cantidad adicional que consumen los individuos cuando reciben una unidad adicional de renta.

Sin embargo, pueden inferir otros factores en las decisiones de consumo, tales como cambios en la tasa de descuento (que se basa en la tasa de interés), en el nivel de impuestos que el gobierno determine, o en las expectativas que los agentes tengan sobre su entorno e ingreso.

Entonces:

$$PMgC = \beta_2 = \frac{\Delta C_t}{\Delta Y_t} \quad \text{Ec. (2.3)}$$

En la ecuación 2.3,  $\beta_2$  es equivalente a la  $PMgC$ , que resulta del incremento del consumo en un periodo de tiempo dado ( $\Delta C_t$ ) sobre el incremento del ingreso en el mismo periodo ( $\Delta Y_t$ ).

La  $PMgC$  depende de factores objetivos (tales como un cambio en la unidad de salario, cambios en el valor del capital o en la tasa de interés, reducción o aumento de impuestos –ya que afectan al ingreso disponible, cambios en las expectativas de ingreso futuro de los agentes) y subjetivos (como la necesidad de formar una reserva para eventos imprevistos, sacrificio de consumo presente para consumo futuro, o cambio en las necesidades y/o preferencias de los consumidores) que resultan distintos para cada agente económico.

---

<sup>17</sup> Keynes J.; (1992).

Sin embargo, los motivos anteriormente mencionados se presentan comúnmente en el largo plazo; los cambios en el largo plazo dependen, por tanto, de las fluctuaciones en el nivel de ingreso y no de los cambios que pueda experimentar la propensión marginal a consumir.

Otra variable importante dentro del estudio de la teoría del consumo keynesiana es la Propensión Media a Consumir (PMe); ésta hace referencia a la proporción del ingreso disponible que los agentes gastan en bienes y servicios de manera cotidiana, y resulta inestable respecto al tiempo.

$$PMe = \frac{C_t}{Y_t} = \frac{\beta_1}{Y_t} + \beta_2 \quad Ec. (2.4)$$

Así, cuando el ingreso aumenta en el corto plazo, la propensión media disminuye. Sin embargo, en el largo plazo tanto la PMe como la PMgC tienden a igualarse.

Sin embargo, la evidencia empírica muestra la invalidez de esta teoría; en su lugar, comenzaron a formularse otras que se basaban en las expectativas racionales de los agentes y que dieron origen a la hipótesis del ciclo de vida y del ingreso permanente, que se estudiarán a continuación y que se basan en el ingreso pasado y futuro.

### *2.1.2 La teoría del ingreso permanente de Friedman*

En contraste con la teoría keynesiana, Friedman (1957)<sup>18</sup> sostiene que el consumo no depende del ingreso presente, sino del ingreso permanente. Existe una planeación de largo plazo en el consumo de los individuos que se basa en la percepción de un ingreso constante; el consumo está, entonces, en función del ingreso corriente, del ingreso futuro y de la tasa de interés. Los cambios que se presenten en el consumo dependerán de los cambios permanentes en el nivel de ingreso, y no de efectos transitorios en el ingreso disponible en un periodo dado.

La planificación está en función de las expectativas adaptativas forjadas por los agentes, con base en el comportamiento pasado de las variables económicas que tengan un impacto en sus niveles de consumo, específicamente el ingreso. Así, existe una rigidez a la baja en los niveles de consumo de la población, pues implicaría una reducción de su calidad de vida.

---

<sup>18</sup> Friedman M.; (1957).



Milton Friedman descompone al consumo en consumo permanente y consumo temporario; ambos están en función del ingreso permanente y del ingreso temporario (respectivamente). El ingreso permanente no presenta variaciones en el tiempo, el temporario puede presentar choques, pero se espera que siempre retorne al nivel del ingreso permanente. Así:

$$C_t = kY_p \quad \text{Ec. (2.5)}$$

Donde  $Y_p$  representa a la renta permanente y  $k$  un factor de proporcionalidad; entonces, el consumo varía en la misma proporción que la renta permanente.

La renta permanente se puede definir como el nivel constante de consumo que un agente es capaz de mantener durante toda su vida manteniendo como limitante al nivel de riqueza y de renta, tanto actual como futura. Si se desglosa al ingreso se obtiene

$$Y = Y_p + Y_T \quad \text{Ec. (2.6)}$$

Donde  $Y_T$  define al ingreso temporario. El ingreso permanente se define como:

$$Y_p = Y_{t-1} + \theta(Y_t - Y_{t-1}) \quad \text{Ec. (2.7)}$$

El consumo, entonces, resulta como sigue:

$$C_t = k(Y_{t-1} + \theta(Y_t - Y_{t-1})) \quad \text{Ec. (2.8)}$$

$$C_t = kY_{t-1} + k\theta Y_t - k\theta Y_{t-1} \quad \text{Ec. (2.9)}$$

$$C_t = k(1 - \theta)Y_{t-1} + k\theta Y_t \quad \text{Ec. (2.10)}$$

En la ecuación 2.7,  $\theta$  denomina a una fracción ( $0 < \theta < 1$ ); por lo tanto, la renta permanente depende de la renta en el periodo anterior y de una proporción resultante de la diferencia entre la renta presente y la pasada. Se interpreta, también, como la media ponderada de la renta en el periodo presente y pasado.

El consumo se basa en las expectativas adaptativas de los agentes respecto a la variación de su ingreso; la estimación de los niveles de ingreso depende de la diferencia existente entre un periodo respecto a otros anteriores (se le da una mayor ponderación a los periodos más recientes en comparación a los más lejanos). El consumo medio resulta de dividir a esta misma variable entre el ingreso en el mismo periodo. Es decir:

$$CMe = \frac{C_t}{Y_t} = k(1 - \theta) \frac{Y_{t-1}}{Y_t} + k\theta \frac{Y_t}{Y_t} \quad Ec. (2.11)$$

$$CMe = k(1 - \theta) \frac{Y_{t-1}}{Y_t} + k\theta \quad Ec. (2.12)$$

En el corto plazo pueden existir variaciones en el consumo. Sin embargo, en el largo plazo, si el ingreso en el periodo actual es igual al ingreso permanente, el consumo medio será idéntico en cada periodo sujeto al factor de proporcionalidad “k” ya que si  $Y_{t-1} = Y_t$ , entonces tendremos que:

$$CMe = k(1 - \theta) + k\theta \quad Ec. (2.13)$$

$$CMe = k - k\theta + k\theta = k \quad Ec. (2.14)$$

La función de consumo es, entonces, una relación proporcional del ingreso permanente. Si las variaciones en la renta de los agentes se presentan únicamente en el largo plazo, la fracción del ingreso permanente dedicada al consumo será mucho mayor; si, en cambio, el consumidor tuviera una renta variable, la fracción sería significativamente menor ya que no se cuenta con la seguridad de mantener un nivel de ingreso para realizar planes de consumo presentes y futuros.

### *2.1.3 La teoría del consumo y del ahorro del ciclo vital*

El ciclo vital de Ando y Modigliani se basa, al igual que el modelo de Friedman, en el supuesto de que los consumidores presentan preferencias por una trayectoria de consumo estable sujeto al ingreso permanente de los agentes.

El argumento sobre el que descansa esta teoría es que el objetivo de los consumidores es alcanzar un nivel de vida estable a lo largo de toda su vida; dado que los agentes sólo reciben ingresos cuando son económicamente activos, deben de crear fondos de ahorro durante su vida laboral para mantener sus niveles de consumo en el futuro. El total de ingresos durante toda la vida activa debe igualar al consumo de la totalidad de vida del agente; para que lo anterior sea posible, el consumidor debe ahorrar durante su vida laboral para consumir en su vida pasiva. Si tenemos la ecuación 2.15:

$$C * VT = Y * VA \quad Ec. (2.15)$$

Despejando al consumo:

$$C = \frac{VA}{VT} * Y \quad Ec. (2.16)$$

Donde:

- $C$ , representa los niveles de consumo privado.
- $VA$ , es la vida activa de los agentes.
- $VT$ , es la vida total.

La ecuación 2.16 prueba que en cada año de vida activa se consume una fracción del ingreso derivado de actividades laborales; el consumo resulta equivalente en todos los periodos.

La riqueza se considera, en este modelo, como un acervo de activos que la persona posee sin que éstos sean fruto de su ingreso. El consumo será igual a:

$$C(VT - T) = W + (VA - T)Y \quad Ec. (2.17)$$

Despejando a la variable de consumo:

$$C = aW + cY; \quad a = \frac{1}{VT-T}; \quad c = \frac{VA-T}{VT-T} \quad Ec. (2.18)$$

Donde:

- $a$  es la propensión marginal a consumir dada la riqueza; el denominador se puede interpretar como una esperanza de vida. Indica que cada año se consume una fracción de la riqueza según la esperanza de vida del agente.
- $W$  es la riqueza real.
- $Y$  representa al ingreso derivado de actividades laborales.
- $c$  es la propensión marginal a consumir que se deriva de la renta laboral; el numerador representa la proporción de la vida en que el agente recibirá ingresos propios.

En la ecuación anterior, tanto la riqueza como el ingreso influyen en las decisiones de consumo. Vale la pena señalar que las propensiones mantienen una relación inversa con la esperanza de vida; mientras más pequeña sea la esperanza, mayor será la propensión marginal a consumir dada la riqueza. En el caso de la propensión a consumir según el ingreso derivado

de actividades laborales, éste dependerá de la proporción de la vida activa respecto a la vida total.

Sin embargo, pese a la lógica presentada por este modelo, existen algunos limitantes: supone que no se reciben o dejan herencias, los precios son constantes (no existe la inflación), el ahorro no genera interés y –quizá el supuesto más irreal- no existe el desempleo.

Modigliani (1986)<sup>19</sup> postulaba que “no tiene por qué haber ninguna relación estrecha y simple entre el consumo en un breve periodo determinado y la renta en ese mismo periodo. La tasa de consumo en cualquier periodo dado es una faceta de un plan que se extiende sobre el conjunto de la vida de un individuo, mientras que la renta obtenida dentro de ese mismo periodo no es sino un elemento que contribuye a modelar aquel plan”.

Entonces, los agentes deciden planificar el consumo y el ahorro en el largo plazo con el objetivo de mantener su nivel de consumo estable a lo largo de su vida; tienen la intención de distribuir su consumo de la mejor manera. El ahorro sucede por el deseo de consumo de los individuos durante su vejez.

Los consumidores, además, poseen un comportamiento anticíclico: deciden ahorrar en aquellos periodos en donde su ingreso es mayor, para poder consumir cuando éste presenta alteraciones negativas.

Los ahorros que realizan los individuos se materializan, años después, en activos, hasta alcanzar un nivel máximo al fin de la vida laboral; después de esto inician una disminución gradual hasta que llegan a agotarse al final de la vida del individuo, pues se supone que las herencias son inexistentes.

#### *2.1.4 La nueva teoría clásica del consumo*

Los nuevos economistas clásicos sugieren que los agentes económicos formulan expectativas racionales; es decir, no cometerán errores sistemáticos en torno a sus elecciones. Esta teoría se basa en la evaluación de la decisión financiera del agente económico sobre cuánto prestar o pedir prestado, relacionando el efecto de la tasa de interés tanto activa (aquella que se cobra

---

<sup>19</sup> Modigliani A.; (1986).

a los agentes por el otorgamiento de crédito) como pasiva (aquella que se les paga a los ahorradores como recompensa por sacrificar su consumo presente). El mercado de crédito abre la posibilidad de consumir más allá de lo que se ingresa en cada periodo.

Si tenemos una restricción presupuestaria intertemporal, tal que:

$$(1 + r)P_1C_1 + P_2C_2 = P_1M_1(1 + r) + P_2M_2 \quad \text{Ec. (2.19)}$$

En donde:

- $r$ , representa a la tasa de interés.
- $P_1, P_2$ , son los precios presentes y futuros, respectivamente.
- $C_1, C_2$ , es el consumo en un periodo presente y futuro, respectivamente.
- $M_1, M_2$ , representan a los procesos de capitalización.

Suponemos que  $P_1 = P_2$ :

$$C_1(1 + r) + C_2 = M_1(1 + r) + M_2 \quad \text{Ec. (2.20)}$$

Despejando  $C_2$ :

$$C_1 + \frac{C_2}{1+r} = M_1 + \frac{M_2}{1+r} \quad \text{Ec. (2.21)}$$

$$C_2 = M_1(1 + r) + M_2 - C_1(1 + r) \quad \text{Ec. (2.22)}$$

La ecuación 2.22 muestra todas las combinaciones de consumo presente y futuro que satisfacen la restricción presupuestaria de las economías domésticas. Señala que el consumo futuro depende de manera positiva de la capitalización que el agente obtenga dados los niveles de la tasa de interés, y de manera negativa del consumo que se realice en el consumo presente (también sujeto a la tasa de interés).

La tasa de interés se traduce, para los ahorradores, como la recompensa que se obtiene por posponer el consumo presente. Se agrega el sistema de preferencia intertemporal en donde las curvas de indiferencia se construyen respecto a las diferentes combinaciones de consumo presente y futuro; se busca maximizar la utilidad que reporta el consumo en ambos periodos, sujeto a la restricción presupuestaria (ec. 2.20); es decir:

- 1)  $\frac{\partial \lambda}{\partial C_1} = \frac{\delta(C_1, C_2)}{\delta C_1} - \lambda(1 + r) = 0 \Rightarrow \lambda = \frac{UMC_1}{1+r}$
- 2)  $\frac{\partial \lambda}{\partial C_2} = \frac{\delta(C_1, C_2)}{\delta C_2} - \lambda = 0 \Rightarrow \lambda = UMC_2$
- 3)  $\frac{\partial \lambda}{\partial \lambda} = M_1(1 + r) - C_1(1 + r) - C_2 = 0$

En donde  $UMC_1$  y  $UMC_2$  representan a la Utilidad Marginal que se deriva del consumo presente y futuro. La Relación Marginal de Sustitución ( $RMS$ )<sup>20</sup> de consumo presente por consumo futuro es igual a  $(1+r)$ ; es decir, el costo de oportunidad por posponer consumo presente:

$$RMS = \frac{UMC_1}{UMC_2} = 1 + r$$

La decisión de los agentes referente a sus niveles de consumo presente está en función de la utilidad marginal del mismo que, a su vez, depende de la tasa de interés:  $(\frac{UMC_1}{1+r})$ . Si la tasa de interés aumenta, los agentes se verán incentivados a disminuir el consumo presente, debido a la recompensa que obtendrán en un periodo futuro. Las decisiones de consumo se presentan, entonces, como una elección intertemporal que realizan los agentes.

---

<sup>20</sup> Entiéndase como RMS al número de unidades de un bien a las que está dispuesto a renunciar un consumidor a cambio de una unidad adicional del otro bien; en este caso, el número de unidades de consumo presente a las que está dispuesto a renunciar un agente a cambio de una unidad adicional de consumo futuro, sujeto al nivel de la tasa de interés.

## *2.2 Determinantes del consumo*

Como se ha estudiado en el apartado anterior, el principal determinante del consumo es el ingreso con el que los agentes cuentan en un periodo dado, tomando en cuenta sus expectativas de ingreso futuro. En México, dichas expectativas se traducen en la Confianza del Consumidor; un indicador que resulta de promediar índices referentes a la perspectiva de la situación económica actual y futura de los hogares entrevistados, además de tomar en cuenta la posibilidad de las familias de adquirir bienes de consumo duradero.

En la actualidad, el ingreso disponible para el consumo de una persona no se deriva únicamente de la renta proveniente de sus actividades laborales. Para el propósito de la presente investigación, se considerarán tres determinantes que, dado el sustento teórico, son los más importantes para los niveles de consumo: el salario, la tasa de interés (y su impacto en el crédito al consumo), y las remesas.

A continuación, se analizará cada variable, tanto teórica como estadísticamente.

### *2.2.1 El salario*

El primer antecedente del establecimiento de un nivel óptimo de salario lo podemos encontrar en *La riqueza de las naciones* de Adam Smith (1776): planteó la llamada teoría de los ingresos, que postulaba que el salario estaba en función de la riqueza generada por los capitalistas; a mayores ingresos, mayor dinero se destinaría al fondo de salarios. Entonces, el aumento de los salarios no depende en sí de los niveles de riqueza nacional, sino del continuo aumento de ésta.

Posteriormente David Ricardo (1817) desarrolló la teoría de la subsistencia, en donde afirma que el “precio natural” de la mano de obra está en función del precio de la subsistencia del trabajador; es decir, el salario equivaldrá a la suma de los precios de los artículos necesarios para que un trabajador y su familia puedan subsistir. Según Ricardo, este salario podrá “permitir a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza”.

Esta teoría se basaba en gran parte en la ley postulada por Malthus, que argumentaba que la población crecía de manera geométrica, mientras que los alimentos lo hacían de forma

aritmética; es decir, la población crece a un ritmo más acelerado que los alimentos. Así, si los salarios aumentaban por encima del salario de subsistencia los trabajadores tendrían familias más numerosas y la oferta de mano de obra aumentaría causando una mayor competencia y, por ende, una caída en los salarios. Si, por el contrario, los salarios cayeran por debajo del nivel de subsistencia, las familias se reducirían y con ello, la oferta de mano de obra; dado lo anterior, la competencia entre los empresarios disminuiría y los salarios aumentarían.

Se concluye que toda perturbación de la posición de equilibrio pone en marcha una serie de mecanismos que garantiza el retorno al equilibrio. Por otra parte, el “precio de mercado” de la mano de obra se establecía a través de la libre interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda de mano de obra; John Stuart Mill concordaba con este último postulado, pues él consideraba al trabajo como una mercancía más cuyo precio debía ser determinado en el mercado laboral<sup>21</sup>.

John S. Mill (1859) acierta en decir que la competencia no es sólo el medio para hacer bajar los salarios: también puede hacerlos subir. Si suponemos que un sector genera ganancias extraordinarias por un periodo de tiempo dado, otras empresas invertirán en ese sector hasta que el beneficio se iguale con el de los demás sectores: lo mismo ocurrirá con los niveles salariales.

Marx, por su parte, argumentaba que “dos elementos constituyen el valor del trabajo: uno meramente físico, el otro histórico y social. El elemento físico determina su límite final, esto es, la clase trabajadora para mantenerse y producir, para perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. (...) Además del elemento meramente físico, del valor del trabajo se determina en cualquier país por un patrón de vida tradicional”<sup>22</sup>.

Contrario a Ricardo, Marx no aceptó la teoría maltusiana de la población y lo sustituyó con el llamado “ejército industrial de reserva”, que se basaba en el supuesto de que la oferta de mano de obra sería siempre superior a la demanda gracias a mecanismos tales como la sustitución de la fuerza humana de trabajo por la mecánica, las crisis económicas periódicas

---

<sup>21</sup> Mill J.; (1848).

<sup>22</sup> Marx K.; (1867).



que repercuten sobre el nivel de salarios a través de la desocupación, y la tendencia a exportar capitales a aquellos sitios donde la mano de obra resulta más barata. Uno de los principales fundamentos referentes al ejército industrial de reserva, es que la principal razón por la que los agentes acuden al mercado laboral a ofrecer su fuerza de trabajo a cambio de un salario dada la carencia de otros medios de vida; por ello, mientras más pobre sea la clase trabajadora (si la oferta laboral excede a la demanda), menor será el salario por el que estén dispuestos a trabajar.

De igual manera, cuando ocurre un cambio tecnológico que impacte de manera significativa al volumen de producción, la inversión destinada a la adquisición de maquinaria será mayor. Por ende, una proporción más grande de los fondos de inversión se destinará a la adquisición de maquinaria y equipo en detrimento de la proporción destinada al pago de salarios de la mano de obra.

El argumento anterior fue utilizado por Marx para demostrar que la demanda de mano de obra no aumentaba proporcionalmente al aumento de capital, sino que mostraba una tendencia decreciente conforme la acumulación de capital fuera mayor.

La teoría que predomina en la actualidad es la teoría de la productividad marginal estudiada por Edgeworth (1881), Marshall (1890), Wicksteed (1894) y Clark (1899), siendo este último quien mayor profundización tuvo respecto al tema. Esta teoría considera que la demanda de mano de obra se deriva directamente del producto del trabajo; cualquier aumento de la productividad del trabajo aceleraría el flujo de capital causando, a su vez, un aumento de la demanda de mano de obra.

Marshall argumenta que los agentes económicos tienden a pensar en términos de fracciones o pedazos añadidos o restados al margen; para el empresario, por lo tanto, el valor de la fuerza de trabajo estaba en función del producto que genera cada trabajador respecto del producto total (producto marginal). Entonces, los salarios dependían del grado en que al empresario le resultara ventajoso incrementar su flujo de capital circulante<sup>23</sup>.

Supóngase que existe una oferta dada de mano de obra en busca de ocupación; la competencia entre los empresarios tendería a igualar el salario al producto neto que añadiría a la

---

<sup>23</sup> Marshall A.; (1890).

producción cada empleado hasta que se llegase a un punto máximo de producción. Los salarios no podrían rebasar al producto marginal de cada trabajador, puesto que estos últimos costarían más que el valor que le añadieran al producto. El límite del volumen de contratación de mano de obra está sujeta a las instalaciones y al equipo de producción; el intento de extraer más producción de una instalación determinada empleando a obreros adicionales se traduciría en rendimientos decrecientes de la producción.

Concluyen que, dada la oferta de capital, la cantidad de recursos naturales, la técnica y la productividad del trabajo, el nivel de salarios compatible con el pleno empleo estaba determinado rígidamente. Es importante recalcar que el producto neto marginal depende no sólo de la oferta de mano de obra, sino también de la oferta de todos los otros factores de la producción.

La teoría neoclásica de los salarios tiene como base la teoría de la productividad marginal; su principal debilidad es que, desde un inicio, fue concebida como una teoría de precios modificada a las condiciones del mercado laboral, y no como una teoría del mercado laboral en sí.

En los ensayos de los economistas clásicos, el salario real en el largo plazo se presentaba como resultado de la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo sin brindar suficiente atención a las características peculiares de este mercado.

Smith señalaba que la competencia generada en los mercados, incluyendo el laboral, tendría como resultado una homogeneización de los niveles de precios en distintos sectores; para el caso laboral, la competencia igualaría los salarios de distintas industrias. En los escritos de este autor los aspectos sociales del mercado laboral jugaban un papel importante, que fue desplazado posteriormente por los teóricos neoclásicos.

La teoría de los salarios de John Hicks argumenta que la teoría de la determinación de los salarios en un mercado libre es simplemente un caso especial de la teoría general del valor. Los salarios son el precio del trabajo; por ende, en ausencia de regulación, son determinados como todos los precios, por las fuerzas de la oferta y la demanda.

Marx también señalaba que el factor trabajo, en las teorías clásicas y neoclásicas, se aborda como si este fuese un bien más; de la misma manera las organizaciones sindicales se

consideran como factores exógenos, y no como factores inherentes al mercado laboral. Los salarios son meramente una herramienta de regulación flexible utilizado para equilibrar las presiones de la oferta y la demanda.

Cuando se consideran las diferencias existentes entre los oferentes en el mercado de bienes y el mercado laboral, tenemos que los primeros pueden ajustar el monto y la composición de su producción con una eficiencia y flexibilidad mayor a la del segundo; los trabajadores deben adaptarse a las condiciones que requieran los demandantes de mano de obra. Asimismo, los ajustes necesarios en el precio para alcanzar el equilibrio en el mercado de bienes, ocurrirán con mayor facilidad que en el mercado laboral: las reducciones salariales encontraran una marcada resistencia por parte de los trabajadores.

Siguiendo esta línea de pensamiento, un monopolio –que es, por definición, el único oferente de cierta mercancía- tiene el único objetivo de maximizar su ganancia a través de una estrategia de ajuste en el precio o la cantidad que ofrece; se enfrenta, pues, a un problema de maximización en el que puede actuar unilateralmente al momento de elegir su estrategia. Un sindicato, por el contrario, sólo puede utilizar los precios como herramienta de ajuste, pues no posee control alguno sobre el volumen de trabajadores contratados: se encuentra ante un problema de optimización, al elegir entre altos niveles de empleo o altos niveles salariales.

La teoría de los precios competitivos, que se basa en la capacidad del mercado para realizar ajustes rápidos ante el cambio en la oferta y la demanda, no debería de usarse como modelo para el mercado laboral.

La teoría de la productividad marginal no representa una teoría del salario, sino una teoría del empleo después de que los salarios fueron fijados. Los niveles de salarios son dados por las condiciones existentes entre distintas industrias y sectores; la productividad marginal determina únicamente el número de trabajadores empleados. Se argumenta, entonces, que la productividad marginal sólo realiza una contribución adicional a la teoría de los salarios.

Cabe señalar que la relación entre los niveles de empleo y el salario no es necesariamente simétrica. El argumento de que los bajos salarios estimularán el aumento en los niveles de empleo se contrasta con el argumento de que altos salarios estimularán la demanda, y con ello, al empleo.

Si, por ejemplo, en un periodo de desempleo los salarios disminuyen mientras los precios permanecen sin cambios, entonces el efecto inmediato es una caída del salario real que puede traer consigo un aumento en el nivel de empleo. Si dicho aumento es lo suficientemente fuerte, la demanda total se mantendrá sin cambios o puede incluso incrementarse, con el consecuente impacto en los niveles de empleo.

Sin embargo, en el contexto económico actual, los ajustes en la cantidad tienden a tener lugar mucho más rápido que los ajustes en el precio. Una disminución de la demanda provocará una reducción de la producción, manteniéndose más o menos constantes los niveles de precios y salarios: la producción y el empleo son las variables que se ajustan a las nuevas condiciones de la demanda. Entonces, el desempleo creado genera una mayor caída en la demanda, intensificando la reducción en la producción y en el empleo. Por lo tanto, una reducción de los salarios no hace nada por aumentar los niveles de demanda y de empleo; esto sólo puede obtenerse a través de la estimulación del crecimiento de la demanda final.

Lionel Robbins (1958) argumentaba que la idea de que los sindicatos pueden, en la mayoría de los casos, elevar permanentemente los salarios de sus miembros no es correcta. Es muy improbable que, a la larga, los sindicatos puedan elevar permanentemente los salarios más allá del nivel de competencia; el único resultado del establecimiento de los salarios mínimos en gran escala por arriba del nivel de competencia, señala, es el de provocar la desocupación y reducir la producción. El nivel de salarios, en el largo plazo, está rígidamente determinado; por lo tanto, es una ilusión suponer que la acción sindical puede levantar apreciable y permanentemente el nivel de salarios, a no ser que aumente la eficiencia de los trabajadores.

Él mismo señala que es muy improbable que, en el largo plazo, los sindicatos puedan elevar los salarios por encima del nivel de competencia; el único resultado del establecimiento de salarios mínimos por encima del nivel de equilibrio del mercado es el aumento de las tasas de desocupación.

Hubert D. Henderson (1933) argumentaba, de igual manera, que el nivel salarial estaba rígidamente establecido por las fuerzas del mercado; la acción sindical no podía influir de manera permanente, a menos de que exista un aumento en la productividad y eficiencia de los trabajadores. Un aumento salarial sin una elevación correspondiente de la eficiencia

mantendría en el mismo nivel los niveles de producción y, por ende, las ganancias; por lo tanto, se requerirá un aumento del monto total de la masa salarial del país.

Las fuerzas de las que depende el salario normal se basan, enteramente, en el patrón de vida de los trabajadores: todos los factores que tengan un efecto sobre las condiciones sociales y económicas de la clase trabajadora también afectarán los términos salariales que se exijan.

La Organización Internacional del Trabajo define al salario mínimo como la remuneración por debajo de la cual no se puede descender y cuya aplicación está garantizada por la ley, al ser un mínimo vital que les permite a los trabajadores cubrir sus necesidades.

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se establece que “toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley. (...) Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas. Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones”<sup>24</sup>.

Sin embargo, el monto de salario mínimo establecido por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI) se encuentra por debajo de la línea de bienestar que determina el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL): el salario mínimo diario general se ubicó en \$73.04 ascendiendo a \$2,191.3 mensuales, mientras que la línea de bienestar urbano del CONEVAL se situó en \$2,980.7, es decir, \$789.5 por debajo del mínimo necesario para cubrir las necesidades alimentarias y no alimentarias de los trabajadores<sup>25</sup>. Se argumenta que existe, entonces, un incumplimiento constitucional del salario mínimo pues el trabajo en el sector formal no basta para tener un ingreso suficiente para satisfacer las necesidades de cada empleado.

---

<sup>24</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 123.

<sup>25</sup> Al cierre de 2016.

Si se analiza por región, América Latina presenta importantes rezagos en materia salarial. De acuerdo con el Informe 2016 sobre Mercados Laborales y pobreza en América Latina, México fue el país de América Latina donde la brecha entre el salario mínimo oficial y la línea de pobreza por hogar resultó mayor, en cinco veces. Un estudio realizado por el Observatorio de pobreza y desigualdad de las Universidades jesuitas de América Latina, señaló que el salario mínimo de México es cinco veces menor de lo necesario para que el trabajador y su familia sobrepasen la línea mínima de bienestar.

México tiene el nivel de salario más bajo entre los países de la OCDE y del G20, y el segundo más bajo de América Latina. Dentro de los 35 países miembros de la OCDE, el promedio del salario diario es de 20.51 dólares; en México es de apenas 14.63, muy por debajo de la media.

De acuerdo con un estudio realizado por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, “la Canasta Alimenticia Recomendable es una canasta ponderada, de uso y consumo diario, para una familia mexicana de 4 personas (...) está conformada por 40 alimentos, su precio no incluye gastos en su preparación. (...) Es importante resaltar que esta canasta alimenticia recomendable no incluye gastos en pago de renta de vivienda, transporte, vestido, calzado, etcétera, es solamente para tener una referencia de lo que cuesta la adquisición de alimentos básicos. (...) Para el 16 de octubre de 2016, la Canasta Alimenticia Recomendable tuvo un precio de \$218.06 pesos por día mientras que el salario mínimo diario sólo fue de \$73.04 pesos. Lo anterior quiere decir que con un salario mínimo sólo se puede comprar el 33.5% de la CAR. Si con un salario mínimo en 2016 se puede comprar el 33.5% de la CAR, esto no quiere decir que con tres salarios mínimos se pueda hacer cumplir la Constitución, ya que con esos 3 salarios mínimos sólo se podrían adquirir los alimentos, y faltarían el resto de las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para la educación obligatoria de los hijos. De los 52 millones de personas que son el total de la Población Ocupada en México, al menos el 69.3%, es decir, 36 millones de personas tienen ingresos menores a lo que la Constitución señala que debería ser el salario mínimo”<sup>26</sup>.

En México sólo el 14.3% de la Población Económicamente Activa (PEA) gana hasta un salario mínimo; el 26.0% de la PEA recibe remuneraciones de hasta dos salarios mínimos, y

---

<sup>26</sup> Reporte de Investigación 126.

el 21.6% de hasta tres. Únicamente el 6.1% recibe ingresos mayores a los cinco salarios mínimos<sup>27</sup>.

De lo anterior, surge la hipótesis central de que el poder de compra de las familias mexicanas es sumamente limitado por los niveles salariales existentes; por ende, el consumo es impulsado por factores ingresos adicionales de los agentes económicos tales como el crédito<sup>28</sup> y las remesas que ingresan a nuestro país.

<b>Nivel de Ingresos en México, al IV Trimestre de 2016</b>		
Miles de personas y participación		
<b>Total por nivel de ingresos</b>	<b>52,123,674</b>	<b>100.0%</b>
Hasta un salario mínimo	7,447,513	14.3%
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	13,576,764	26.0%
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	11,238,626	21.6%
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	6,881,988	13.2%
Más de 5 salarios mínimos	3,163,526	6.1%
No recibe ingresos	3,450,485	6.6%
No especificado	6,364,772	12.2%

**Tabla 3.** *Niveles de Ingresos en México.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI; Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

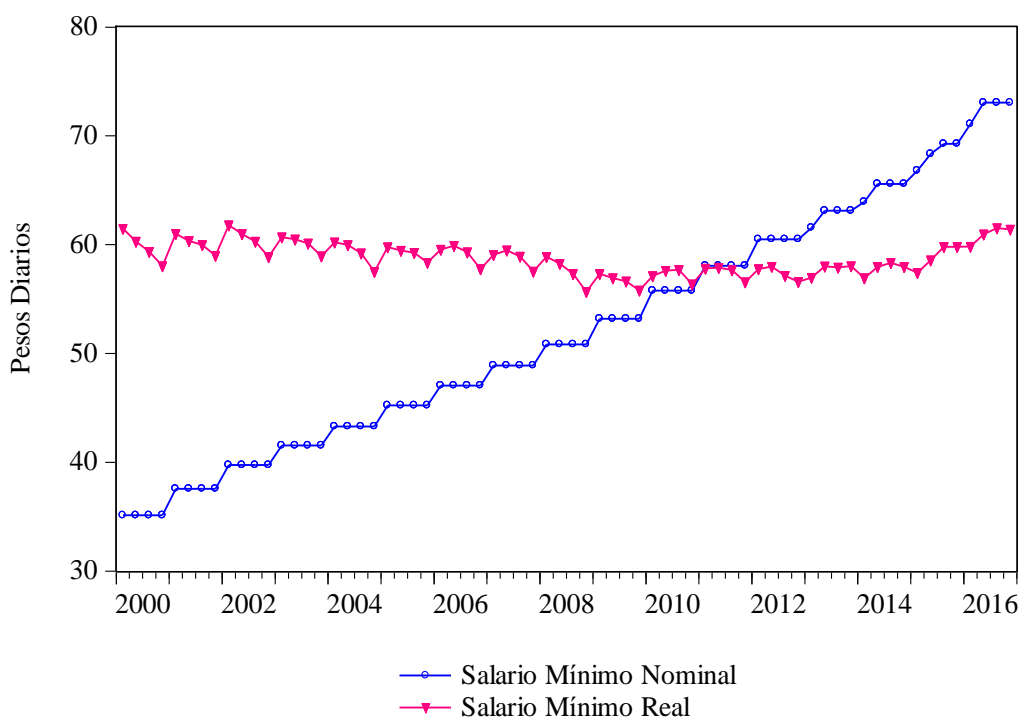
Si se analiza estadísticamente el comportamiento del salario mínimo en México, podemos observar que el salario nominal muestra siempre una tendencia creciente, aunque no a gran escala. Si, por otro lado, observamos la evolución del salario real —el salario nominal una vez descontados los efectos inflacionarios— correspondiente a nuestro periodo de estudio, tenemos que éste ha permanecido prácticamente estancado: en enero de 1996 el salario mínimo nominal era de \$18.4 pesos mexicanos, mientras que el salario mínimo real era de

<sup>27</sup> Al cuarto trimestre de 2016.

<sup>28</sup> El crédito no debe considerarse como un ingreso adicional en sí, ya que los agentes deberán pagarlo en el futuro; es decir, existe un intercambio de consumo presente por consumo futuro, con la consecuente disminución del ingreso disponible del agente durante ese periodo (que implica forzosamente una reducción de los niveles de consumo en el mismo periodo).

\$59.3; a diciembre de 2016 el salario mínimo nominal se ubicó en \$73.0 y el real en \$59.6 pesos mexicanos.

En un periodo de veinte años, el poder adquisitivo de las familias mexicanas que ganan hasta un salario mínimo aumentó en únicamente \$0.3 centavos.



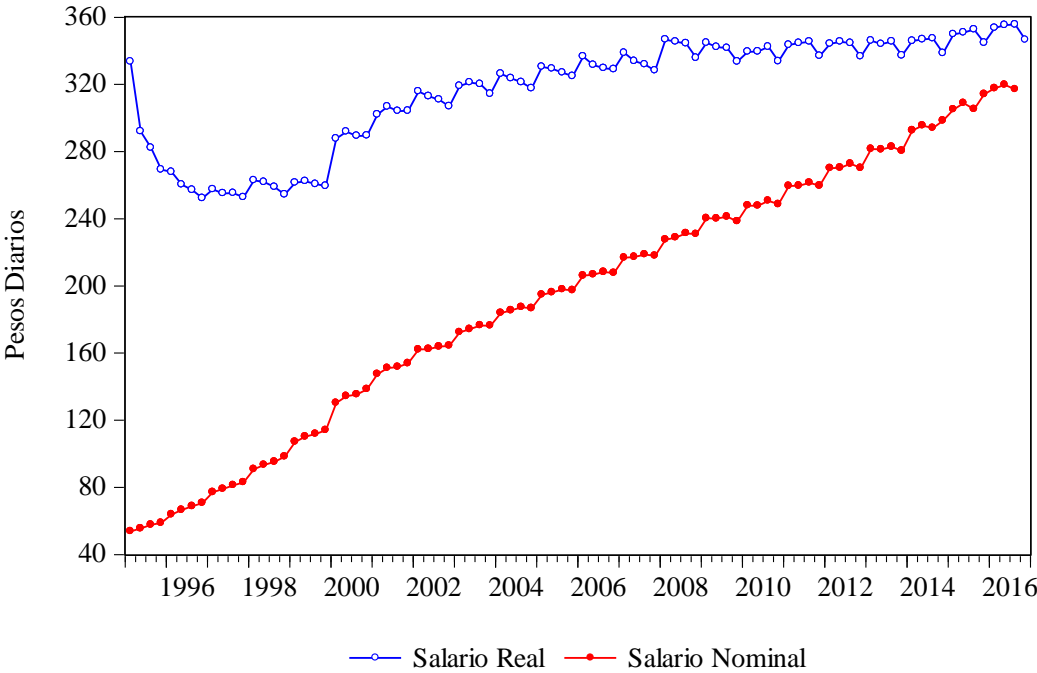
**Gráfica 9.** *Salario Mínimo.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Como ya se mencionó con anterioridad, la mayor parte de la población gana ingresos que van de uno hasta tres salarios mínimos. Por ello la serie a utilizar, debido a que representa de mejor manera el ingreso promedio que recibe un mexicano que labora en el sector formal, será el salario diario asociado a trabajadores asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

El salario nominal asociado a trabajadores asegurados al IMSS también muestra una clara tendencia ascendente; el salario real muestra el mismo comportamiento, aunque el



crecimiento que presenta es a una tasa mucho menor. En el primer mes del año 2000<sup>29</sup>, el salario nominal diario de los asegurados al IMSS promedió \$130.4 pesos mexicanos mientras que el salario real se ubicó en \$218.1; en el último mes de 2016 el salario nominal fue de \$318.7, y el real de \$260.1 pesos mexicanos. Es decir, en un periodo de veinte años el poder adquisitivo diario promedio de los trabajadores del sector formal asegurados al IMSS aumentó en \$42.0 pesos mexicanos; un crecimiento promedio anual de apenas 1.3%.



**Gráfica 10.** Salario diario asociado a trabajadores asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social. Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

El salario mínimo en nuestro país no está ligado a los niveles de productividad que se presentan; es decir, los incrementos en la productividad no se traducen en un aumento de los niveles del salario mínimo. Aunque los salarios nominales hayan subido, los salarios reales permanecen estancados.

<sup>29</sup> Sujeto a la disponibilidad de los datos.

Rodríguez y Castillo (2009)<sup>30</sup>, a través de ecuaciones de cointegración, encuentran que el mercado laboral en nuestro país es más bien rígido, por lo que cambios en las condiciones laborales, tales como la productividad, no se traducen de manera inmediata en variaciones en los niveles salariales.

Así, se argumenta que el salario mínimo en México está íntimamente ligado a los esfuerzos realizados por el sector público para mantener un equilibrio fiscal, dada la carga que éste tiene en la determinación de las aportaciones en materia de seguridad social; además de presentarse como un claro medio para lograr un mayor nivel de competitividad en la industria exportadora manufacturera, principalmente.

### *2.2.2 La tasa de interés*

La tasa de interés posee una enorme importancia, pues resulta determinante en los niveles de ahorro y consumo de las familias: teóricamente, si la tasa de interés resulta atractiva para los agentes, éstos destinarán una mayor parte de sus ingresos a la inversión en instrumentos financieros que les permitan obtener rendimientos futuros, sacrificando una parte de su consumo en el periodo actual.

Actualmente el nivel de penetración del sistema financiero en México es muy bajo, por lo que sólo un limitado número de hogares<sup>31</sup> tiene acceso a instrumentos financieros que les permitan obtener un rendimiento.

Simultáneamente, altos niveles en las tasas de interés provocan un encarecimiento de los créditos que la banca comercial otorga a las empresas, gobierno y hogares; a través de este canal, se tiene un impacto (negativo) más directo en los niveles de consumo, pues el crédito que se otorga para este segmento se vuelve más costoso.

La tasa de interés está en función de los lineamientos que dicte Banco de México: esta institución tiene un mandato único que consiste en mantener estable la inflación con la

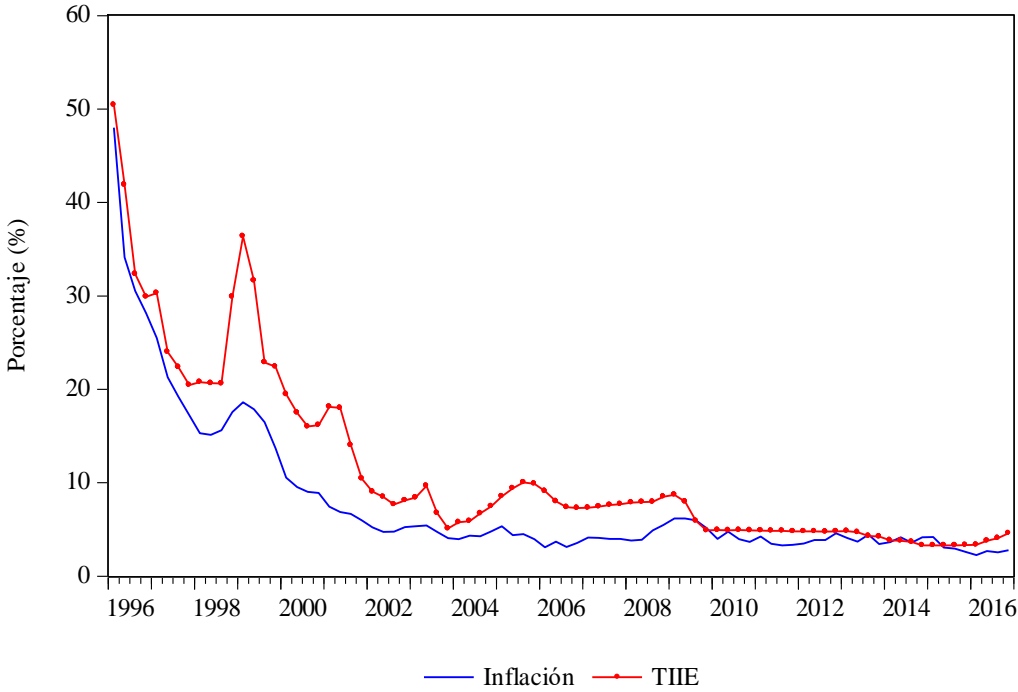
---

<sup>30</sup> Rodríguez M., Castillo R.; (2009).

<sup>31</sup> De los deciles más altos.

finalidad de proteger el poder adquisitivo de los mexicanos. Lo anterior lo realiza a través de las variaciones en la tasa de interés, entre otros instrumentos.

Cuando la tasa de interés baja, los créditos se vuelven más baratos y se busca un mayor consumo de parte de las personas y las empresas para impulsar la economía. Por el contrario, los altos niveles de la tasa de interés disminuyen la demanda agregada debido al aumento del costo del crédito que desincentiva la inversión y el consumo y, simultáneamente, promueve el ahorro de los agentes; a través de este mecanismo la cantidad de dinero disponible en una economía se limita, previniendo un crecimiento de la inflación.



**Gráfica 11.** Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) e inflación (variación anual).

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico.

En México, la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) es determinada por la Junta de Gobierno de Banco de México; es una tasa representativa de las operaciones de crédito entre bancos. La TIIE es calculada diariamente (para plazos 28 y 91 días) por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones bancarias mediante un

mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. La TIIIE se utiliza como referencia para diversos instrumentos y productos financieros, tales como tarjetas de crédito<sup>32</sup>.

En la gráfica 11 se puede observar que la TIIIE promedió un nivel de 33.61% para el cierre de 1996. Esto se explica por los altos niveles inflacionarios que acompañaron a la crisis de 1995: la inflación promedio anual de 1996 fue de 34.3%. A partir de este punto, la inflación comenzó a mostrar una tendencia decreciente con el consecuente impacto en la TIIIE, que finalmente se estabilizó en torno a niveles del 8% en el periodo que va de 2004 a 2009; de 2009 a 2016 promedió 4.3%, ante la presencia de un entorno económico más estable. Es decir, la relación que muestra la TIIIE y la inflación es inversa.

El crédito juega un papel fundamental en la actualidad al impulsar al crecimiento económico. A través de los intermediarios financieros se captan recursos de la sociedad (ahorro) que posteriormente se canalizan a actividades productivas en forma de créditos. La tasa de interés se presenta como el costo del crédito.

Schumpeter (1912)<sup>33</sup> señalaba que las instituciones bancarias dirigían, a través del crédito, el ahorro de la sociedad hacia actividades rentables e innovadoras que promovieran el crecimiento económico y el desarrollo tecnológico. Gurley y Shaw (1955)<sup>34</sup> argumentaron que las empresas resultarían más eficientes si acudían al mercado financiero para fondar sus proyectos productivos. Fitzgerald (2007)<sup>35</sup> argumentaba que lo anterior es una condición necesaria para el crecimiento económico de cualquier nación; resulta, por consiguiente, necesario movilizar el ahorro de los agentes económicos a la inversión empresarial, con el propósito de que éstos se asignen de manera más eficiente y productiva.

La penetración del sistema financiero en México es baja, en comparación con otros países. Lo anterior se puede atribuir a la poca autonomía del sistema bancario: hasta la década de los 80's dependía del gobierno el establecimiento de tasas de interés, encajes legales y niveles de crédito disponibles. Durante los 80's y 90's se implementaron reformas encaminadas a la liberalización del sistema financiero cuyo objetivo era elevar los niveles de ahorro y, con

---

<sup>32</sup> Banco de México.

<sup>33</sup> Schumpeter J.; (1912).

<sup>34</sup> Gurley J., Shaw E.; (1955).

<sup>35</sup> Fitzgerald V.; (2007).

ello, la cantidad de créditos otorgados: se buscaba contar con un sistema eficiente y competitivo, con la participación de diversos intermediarios que garantizaran el correcto funcionamiento del sector. El proceso de apertura al capital extranjero ocurrió durante 1994: la crisis que sucedió a finales de este año obligó al gobierno a buscar fuentes alternas de capitalización; la entrada de grandes empresas propició la concentración del mercado financiero en México.

Pese a lo anterior, el crédito total otorgado por la banca nacional como porcentaje del Producto Interno Bruto es de apenas 26.1%; las economías de la OCDE promedian alrededor del 127.4% de su PIB.

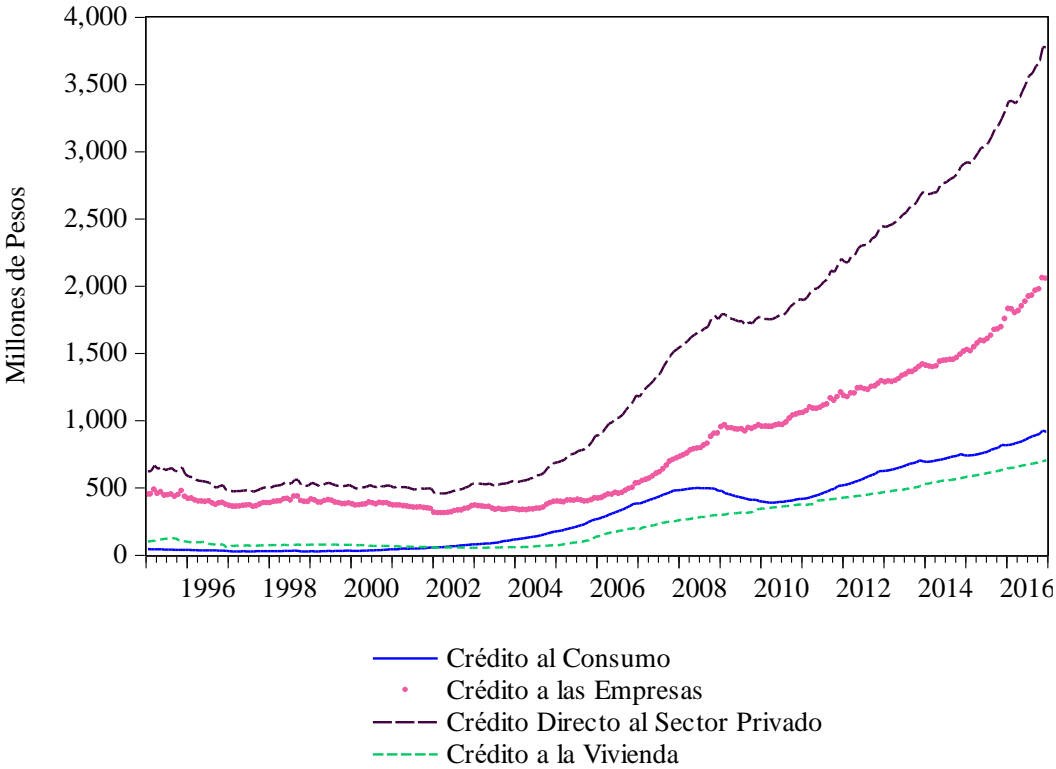
El crédito se otorga, principalmente, a dos ramas: inversión y consumo. Como ya se mencionó con anterioridad, el crédito a la inversión es de suma importancia para el crecimiento económico de las naciones, pues resulta productivo en el mediano-largo plazo al permitir desarrollar proyectos de inversión que estimulen, a su vez, variables como el empleo y el ingreso de los agentes económicos, generando un “efecto multiplicador”. Por otra parte, el crédito al consumo se considera como una elección intertemporal, pues los agentes económicos intercambian consumo futuro por consumo presente: los intermediarios financieros conceden a los agentes un monto definido de dinero para realizar gastos en bienes de consumo final, que será pagado en el futuro; los dos grandes grupos que componen al crédito al consumo son los préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero y el otorgamiento de tarjetas de crédito.

Es importante aclarar que el crédito al consumo no provoca un efecto de crecimiento económico como tal, pues no genera un crecimiento permanente en el ingreso de los agentes: si bien significa un crecimiento de la producción (dado el aumento del consumo) en un momento dado del tiempo, en algún punto ésta tendrá que disminuir pues los agentes tendrán un menor ingreso disponible (por el pago del crédito).

Tras la crisis financiera de 1994, los bancos optaron por aumentar el crédito otorgado al consumo, desplazando al que se les otorga a las empresas, por resultar más seguro y rentable: dado que el crédito disponible es una cantidad finita, el aumento del crédito al consumo significa, irremediamente, una reducción del crédito a la inversión.

El crédito resulta esencial para cualquier sistema económico, pues permite a los agentes adquirir bienes y servicios sin que estén obligados a pagarlos en ese momento. El crédito al consumo es todo aquel que se solicita para financiar la adquisición de bienes y servicios que serán destinados a satisfacer necesidades personales; como contrapartida, el consumidor se compromete a devolver ese dinero en un plazo de tiempo determinado, además de las comisiones e intereses acordados por el préstamo.

Los niveles de crédito otorgado al sector privado, en términos nominales, comenzaron a acelerarse de manera significativa desde finales de 2006; año en que comenzó a presentar tasas de crecimiento de doble dígito, resultando en una tasa de crecimiento promedio anual de 12.7% de 2006 a 2016.



**Gráfica 12.** *Crédito Directo al Sector Privado Desglosado.* Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico.

La reducción más importante del financiamiento al sector privado ocurrió de 1996 a 1997; esto por la crisis económica que atravesó México durante los años mencionados, y que ya fue explicada con anterioridad. A lo largo de este periodo, el crédito nominal otorgado al sector privado disminuyó a una tasa promedio anual de (-) 12.3%, presentando la mayor caída en noviembre de 1996 (mes en el que disminuyó (-) 20.3% a tasa anual).

Posteriormente mostró un comportamiento negativo, aunque intermitente, de 1999 a 2002; en dicho periodo el crédito otorgado al sector privado retrocedió a una tasa promedio anual de (-) 2.1%.

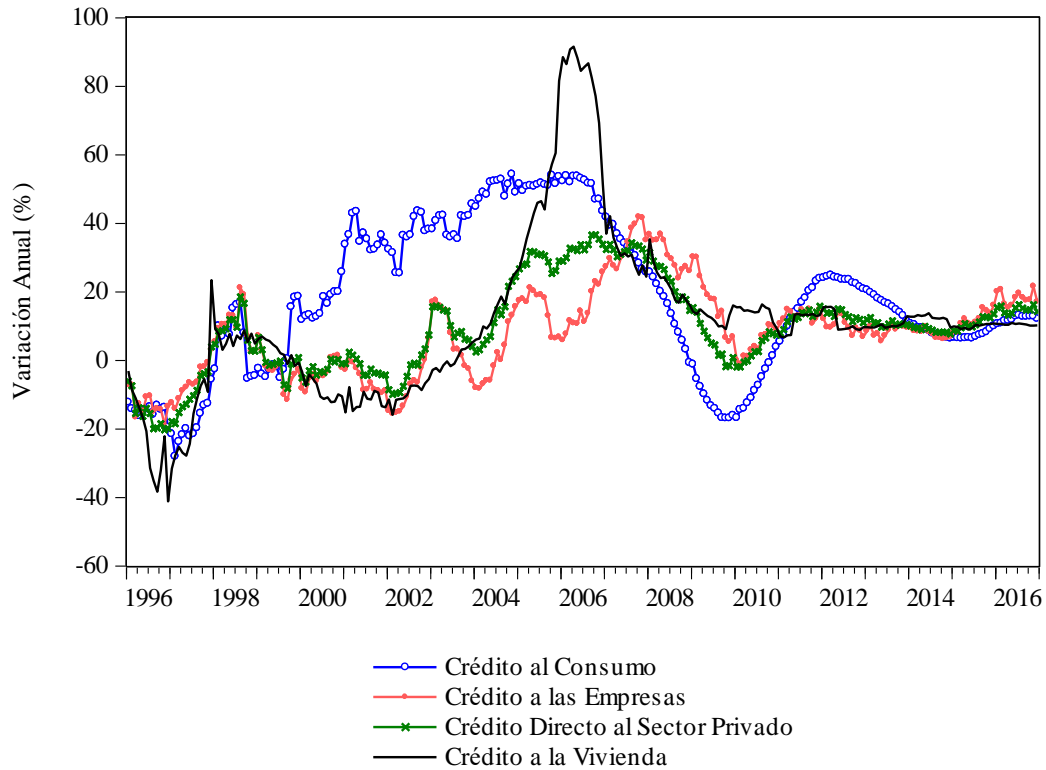
El mayor dinamismo que ha experimentado esta variable ocurrió en los años que van de 2005 a 2008: el crecimiento promedio anual fue de 29.4%.

El crédito directo otorgado al sector privado no ha mostrado un comportamiento negativo desde inicios de 2010: durante el cuarto trimestre de 2009 presentó una caída promedio anual de apenas (-) 0.8%, y durante el primer trimestre de 2010 se redujo en (-) 1.4% a tasa anual, en términos nominales.

El comportamiento del crédito al consumo, así como el del crédito a las empresas y a la vivienda, sigue la misma tendencia que el crédito directo otorgado al sector privado; la diferencia radica en que las variaciones en el crédito al consumo son más acentuadas debido a que es la variable de más pronto ajuste, dado el monto de los préstamos y el plazo de estos.

El mayor crecimiento del crédito al consumo se presentó durante noviembre de 2004; mes en que se expandió 54.3%; en contraste, su mayor caída ocurrió en febrero de 1997, al contraerse (-) 28.1% a tasa anual. De 1996 a 2016 esta variable fue la que más crecimiento experimentó pues se expandió a una tasa promedio anual de 17.3%.

Es importante mencionar que el aumento en los niveles de financiamiento otorgado tiende a tener un impacto positivo en el desempeño económico nacional.



**Gráfica 13.** Crédito Directo al Sector Privado Desglosado (Tasa de Crecimiento). Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico.

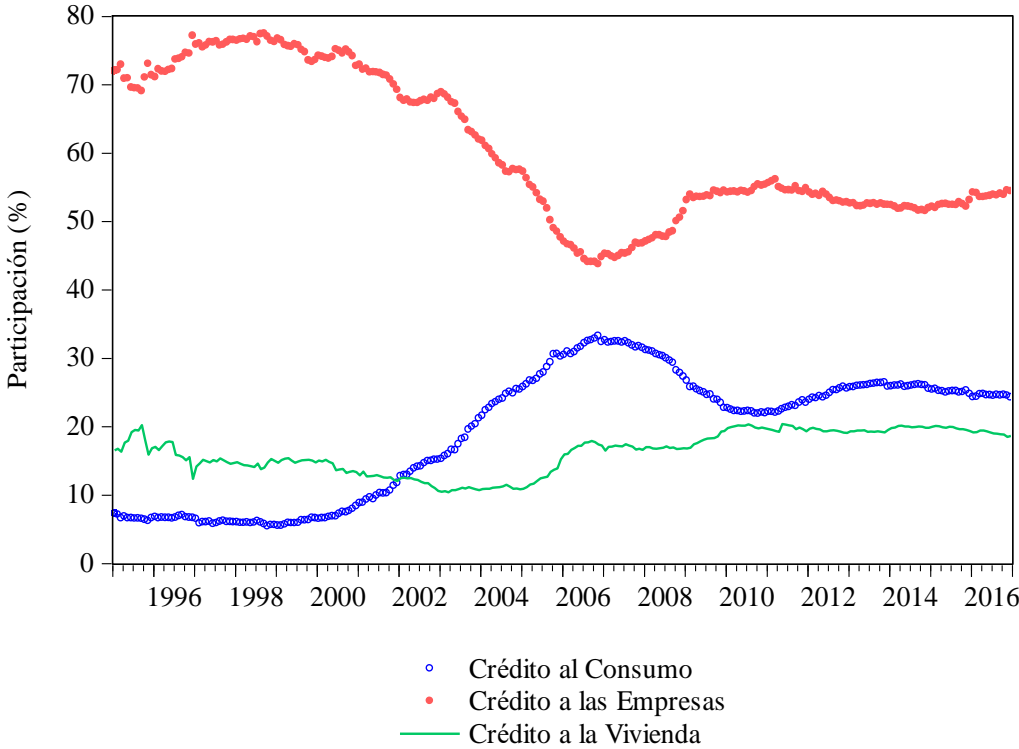
Respecto a la participación por segmento, el crédito a las empresas ocupa el primer lugar al promediar una participación de 60.4% de 1995 a 2016; a inicios de 1995 la participación del crédito a las empresas participaba con el 72.0% del crédito directo al sector privado, para diciembre de 2016 esta cifra se redujo a 54.4%. La participación de este segmento comenzó a mostrar una tendencia descendente a inicios del año 2000, alcanzó su punto mínimo durante 2006; para mediados de 2008 comenzó un proceso de recuperación moderado, manteniéndose en niveles promedio de 52.9%.

El crédito a la vivienda se ha mantenido en un rango de participación que va del 10.0% al 20.0% del total del crédito otorgado al sector privado, promediando 16.3% en el periodo anteriormente mencionado.

Por su parte, el crédito al consumo comenzó a aumentar su participación a partir del año 2000 desplazando, en mayor medida, al crédito empresarial (obsérvese el comportamiento gráfico:



resulta inversamente proporcional). A inicios de 1995 su participación era de únicamente 7.3%; al cierre de 2016 pasó a 24.3%, promediando una participación de 19.2% a lo largo del periodo. Durante abril de 2007 alcanzó su participación máxima al abarcar 32.5% del crédito directo al sector privado.



**Gráfica 14.** *Crédito Directo al Sector Privado Desglosado (Participación)*. Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico.

Es importante mencionar que el crédito al consumo posee un comportamiento peculiar en el sistema económico mexicano: representa, en promedio, el 4.3% del PIB; una cifra baja si se compara con los montos que otorga la banca comercial en países desarrollados. Únicamente el 59% de la población adulta cuenta con una tarjeta de crédito pese a los avances de la inclusión financiera; del 41% restante, una tercera parte no tiene acceso a este instrumento

porque sus ingresos son insuficientes<sup>36</sup>. Lo anterior limita el alcance que el crédito al consumo privado podría llegar a tener sobre el consumo nacional.

### *2.2.3 Las remesas*

Existen, principalmente, dos corrientes de pensamiento que abordan a la migración desde una perspectiva económica: la neoclásica<sup>37</sup> y la nueva teoría de la migración laboral<sup>38</sup>. La primera argumenta que la migración es una decisión de los agentes que se basa meramente en sus expectativas de ingresos futuros, comparando el ingreso que reciben en el lugar de residencia actual y futuro; si el ingreso que se recibirá es el suficiente para compensar los gastos de desplazamiento, entonces el individuo migrará, pues éste siempre buscará la maximización de su bienestar. Se presenta la migración, entonces, como un mecanismo de ajuste a los desequilibrios espaciales existentes que sólo se detendrá cuando los niveles de ingresos sean los mismos en cada territorio.

En comparación, la nueva teoría de la migración laboral postula que la migración surge como una decisión familiar que responde a los bajos niveles de ingresos percibidos por la misma unidad. Sostiene que las remesas derivadas de este fenómeno se dirigen principalmente al ahorro por parte de las familias, fungiendo como una especie de colchón para situaciones imprevistas. Sin embargo, y como se demostrará más adelante, la mayor parte de los ingresos recibidos por concepto de remesas, son dirigidos al consumo privado de bienes básicos.

Asimismo, existe un enfoque desarrollado durante los años 80's por autores como Reichert (1981), Wiest (1984) y Mines (1981); toman una base estructuralista clásica que se basa en la dependencia que surgía del sistema centro-periferia. Debido a esto, argumentaban que la migración traería consigo un efecto negativo sobre la economía nacional: el fenómeno migratorio surgía como una solución a los problemas de atraso de las localidades de origen, de donde el individuo emigraba para mejorar su calidad de vida. Las escasas oportunidades

---

<sup>36</sup> Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) realizada por el INEGI, en colaboración con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

<sup>37</sup> Sjaastad (1962); Todaro (1976).

<sup>38</sup> Stark D., Bloom F.; (1985).

para aumentar el ingreso de modo local, causaría que las familias se volvieran dependientes de las remesas para sostener su nivel de vida.

Durante la década de los 90's, surge el enfoque funcionalista que señala que las remesas debieran de ser vistas como un instrumento que actúa a favor de las comunidades más desfavorecidas para revertir las condiciones de pobreza y marginación que causaron la migración en primer lugar. Representan, entonces, una fuente adicional de ingreso para los receptores; para Stark (1991) y Gubert (2002) la familia funciona como una compañía de seguros que protege a los miembros contra posibles choques negativos, a través de la diversificación de las fuentes de ingreso. Elbadawi y Rocha (1992) desarrollaron el enfoque de portafolio, en donde el migrante percibe ingresos y decide cómo distribuirlos entre su país de residencia y su país de origen.

La Organización Internacional para la Migración define a las remesas como la porción de ingresos que el migrante internacional envía desde el país de acogida a su país de origen. Son la contrapartida de la migración.

Uno de los determinantes del envío de remesas es la situación económica del país donde reside el migrante, creando un entorno local aún más volátil y sensible a lo que suceda en el contexto internacional.

La propensión de los migrantes a remitir dependerá de las características de su estructura familiar, aunque se ha demostrado que, a condiciones económicas más favorables de la localidad de origen, menor es el monto de remesas enviadas. Asimismo, aquellos individuos que residan de manera definitiva en el país emisor tendrán una propensión menor al envío de remesas.

Se argumenta que las remesas poseen un papel fundamental en la reducción de los niveles existentes de pobreza y desigualdad social que caracteriza al contexto nacional actual. Los niveles de ingresos por remesas que recibe la población que se encuentra en una situación más desfavorecida, superan a los que podrían obtener por cualquier otra actividad. Si se analiza a nivel nacional el impacto disminuye considerablemente, pues, aunque el monto total de remesas resulta significativo, debe distribuirse entre millones de familias receptoras disminuyendo el monto que le corresponde a cada una.

La migración en México es un fenómeno que, desafortunadamente, aumenta año con año dada la falta de oportunidades laborales en nuestro país. El Inegi la define como el cambio de residencia de una o varias personas de manera temporal o definitiva, generalmente con la intención de mejorar su situación económica, así como su desarrollo personal y familiar. Posee un impacto negativo a nivel nacional pues disminuye el producto potencial, al representar una fuga de población económicamente activa<sup>39</sup>. El patrón migratorio responde a la enorme brecha económica que existe entre naciones, incluyendo a los distintos niveles de bienestar.

Es importante señalar que, por su propia definición, este fenómeno se relaciona inversamente con el crecimiento económico: cuando las tasas de crecimiento del producto aumentan, se traducen en una mejor calidad de vida y un aumento de los niveles de bienestar individual, causando una disminución de los flujos migratorios, y viceversa.

Según Gaspar Olvera (2012) “es hasta 1970 que el número de nacionales radicados en ese país empieza a ser visible, con cerca de 900 mil mexicanos; desde entonces México destaca, por mucho, como el principal país emisor de emigrantes a Estados Unidos. (...) En 1990, el número de mexicanos se duplica (4.4 millones); (...) a finales de 1994, México comienza una terrible crisis económica que derivó en una devaluación del peso y en tasas de desempleo altas, lo que debió ser un estímulo más para que la migración continuara creciendo como lo había hecho durante esta década. (...) El censo estadounidense de 20004 contabilizó 9.3 millones de mexicanos, es decir, 4.9 millones más que el de 1990; (...) todo parecía indicar que la migración disminuiría a raíz de los acontecimientos ocurridos en 2001. (...) Se puede verificar que el número de mexicanos continuó creciendo, aunque con menor intensidad, hasta por lo menos 2007: entre 2001 y 2007, esta cifra pasó de 9.4 a 11.9 millones. (...) A raíz de la crisis económica que comenzó a finales de 2007, el número de mexicanos se mantuvo prácticamente constante hasta 2010: su monto creció en 68 mil e ingresaron 265 mil mexicanos durante ese periodo. (...) La cifra más reciente de mexicanos viviendo en Estados Unidos se calcula en 11.6 millones”<sup>40</sup>.

---

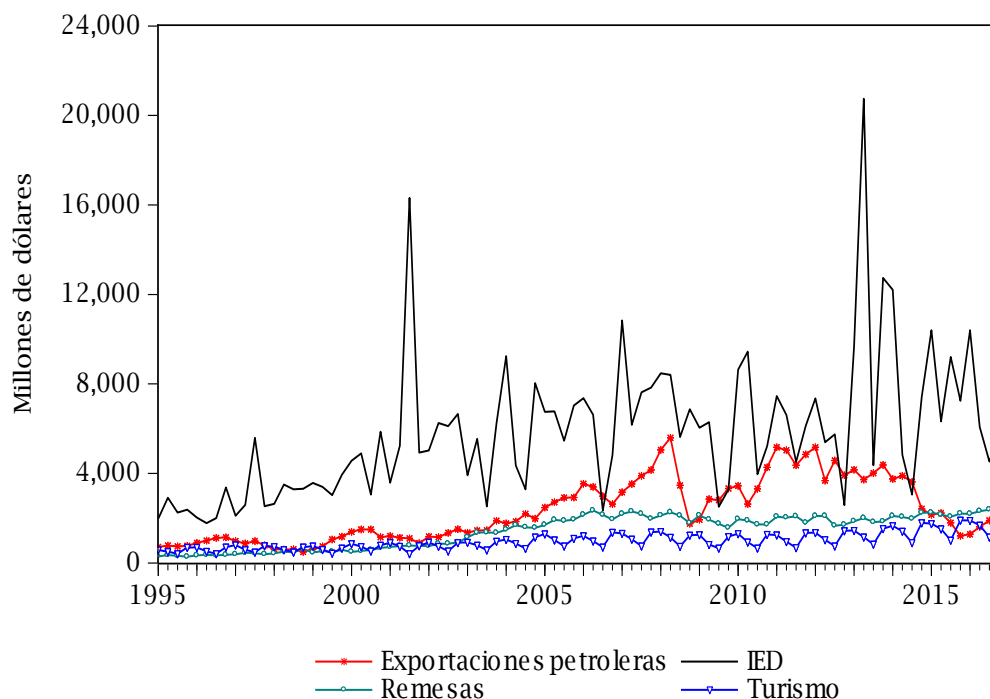
<sup>39</sup> El 68% de la población migrante se encuentra entre los 15 y 34 años. INEGI, Censo de población y vivienda 2010.

<sup>40</sup> Gaspar S.; (2012).

El Banco Mundial argumenta que la migración internacional aumenta los ingresos mundiales porque permite que los trabajadores se desplacen a aquellos espacios donde resultan más productivos. El empleo de los migrantes ayuda a sostener el nivel de consumo, especialmente en aquellos estratos sociales de menores ingresos. México, a nivel mundial, se presenta como el cuarto país receptor de remesas, detrás de India, China y Filipinas. En 2015, México es el principal receptor de remesas en América Latina y el Caribe con una participación de 37.6% sobre el total.

Las remesas en México han venido creciendo a lo largo de los años, siguiendo la trayectoria migratoria nacional. Si se estudian a las principales fuentes de flujos de divisas hacia México, se obtiene que las remesas representan a la segunda fuente de entrada de divisas, sólo por debajo de la IED (ver la gráfica 13). Le siguen los ingresos derivados del turismo y las exportaciones petroleras, que han perdido importancia desde el primer trimestre de 2015, dadas las disminuciones en el precio de los hidrocarburos y la decreciente producción nacional.

En 2015, los ingresos por remesas superaron, por primera vez desde que se tiene registro, a las exportaciones petroleras: las primeras totalizaron 24 mil 785 millones de dólares, mientras que las exportaciones petroleras sumaron únicamente 24 mil 899 millones de dólares. A lo anterior contribuyó la caída de los precios del crudo, a la vez que se incrementó el porcentaje de inmigrantes que envió remesas.



**Gráfica 15.** *Flujos de divisas hacia México.* Fuente: Elaboración propia con base en datos el Banco de México.

El 89% de la población migrante de México tiene como destino final Estados Unidos, siendo el dólar estadounidense la principal moneda que compone a las remesas. La medición de la migración no es un tema sencillo, ya que ésta se caracteriza por ser en su mayoría ilegal; los métodos de medición que se utilizan no pueden, por tanto, captar en su totalidad a los flujos migratorios.

El principal país de origen de las remesas hacia México es Estados Unidos con una participación de más del 96% del monto total durante 2016, equivalente a 26,993 millones de dólares; los principales estados de origen de las mismas fueron California, Texas e Illinois.

Todos los estados de la república mexicana reciben ingresos derivados de remesas, aunque, de acuerdo a cifras oficiales, cerca del 60% del total se concentran en sólo 9 estados: Michoacán, Guanajuato, Jalisco, México, Puebla, Oaxaca, Guerrero, Ciudad de México y Veracruz; asimismo, estos estados son los que presentan mayores índices migratorios.

En entidades como Michoacán y Guerrero las remesas per cápita alcanzan entre los 650 y 550 dólares al año, respectivamente; si se compara en términos del PIB, su impacto llega al

16 y 15%. En Guanajuato, Zacatecas, Aguascalientes, Nayarit, Hidalgo, Morelos y Oaxaca las remesas per cápita varían entre 360 y 290 dólares anuales (con un impacto de entre 10 y 5% en términos del producto); es decir, se encuentran dos veces arriba del promedio nacional. En contraste, en los estados de Nuevo León, Yucatán, y Baja California el impacto es prácticamente nulo al representar únicamente 50 dólares anuales en términos per cápita.

El debate sobre el impacto de las remesas en el desarrollo nacional es amplio. Un gran número de instituciones, tales como el Banco Mundial, coinciden en que éstas contribuyen al crecimiento a través de su impacto en el consumo y la disponibilidad de recursos, causando la reducción de la pobreza, especialmente de origen rural.

Sin embargo, existen argumentos que señalan que las remesas familiares no poseen impacto alguno en los niveles de inversión, por lo que son inútiles como instrumento para reducir las restricciones de liquidez en los mercados locales. Como ya se mencionó, se emplean en su gran mayoría como ingreso dirigido al consumo, y no como mecanismo complementario para la inversión pública y privada.

Los impactos de las remesas dependen de los segmentos de consumo a los que se dirijan. Si se destinan al consumo de bienes importados sus impactos serán prácticamente nulos; si se destinan al consumo de bienes producidos nacionalmente, se podría argumentar que el efecto resultante sería dinamizador para la economía en su conjunto.

Según el estudio de Adelman y Taylor (1990)<sup>41</sup>, por cada dólar que ingresaba en forma de remesas a México, el PIB aumentaba 2.9 dólares (siendo el efecto multiplicador de las remesas en la economía nacional de 2.9). Posteriormente, Durand (1996) argumenta que durante 1990 ingresaron al país 2.2 mil millones de dólares que generaron 6.5 millones adicionales en el producto, equivalente al 3% del PIB del mismo año; si el estudio se traslada de una esfera nacional a una local, el impacto se vuelve mucho mayor.

Cabe aclarar que el incremento del producto es crecimiento económico, que no se traduce necesariamente en desarrollo económico; este último implica un traslado de los niveles de crecimiento a los niveles de bienestar de la población. Entonces, si bien el envío de remesas se traduce en un crecimiento económico, éste no siempre significa un beneficio para los

---

<sup>41</sup> Adelman I., Edward T.; (1990).

hogares receptores y comunidades de origen; se podría concluir que no tienen un impacto significativo en la distribución de la riqueza y en la calidad de vida de la población pues actúan como un ingreso “complementario”.

Según estimaciones del Banco de México, el ingreso de las remesas beneficia a cerca del 25% de las familias con ingresos más bajos del país. Alrededor del 97% de los ingresos provenientes de remesas se destinan a la satisfacción de necesidades básicas, por lo que el porcentaje dedicado a la inversión productiva no resulta significativo. La utilización de las remesas por parte de los receptores elimina, temporalmente, las restricciones de liquidez que pudiesen llegar a existir en sus niveles de consumo.

El constante crecimiento de los niveles de consumo de las familias mexicanas se debe, en gran medida, al envío de remesas de connacionales mexicanos que residen en el extranjero; si bien lo anterior amortigua posibles desaceleraciones en el producto (recordando que el consumo representa cerca del 60% del PIB), aumenta la dependencia de los flujos extranjeros -estadounidenses en su mayoría- para mantener un equilibrio tanto en el mercado interno como en el saldo de la balanza comercial.

Las remesas, a diferencia de la Inversión Extranjera Directa o de Cartera, son consideradas como una transferencia; es decir, no generan una contrapartida en la que se tenga que enviar recursos en el exterior. Asimismo, proporcionan un alivio a la balanza de pagos al ser una fuente de entrada de divisas y tienen impactos positivos en la distribución de los ingresos, además de que su costo de envío es muy bajo (el costo promedio de enviar 200 dólares a América Latina y el Caribe se ubicó en 6% del monto enviado).

Estudios como el de Díaz González (2005)<sup>42</sup> sugieren que los hogares en donde las remesas son el único ingreso tienden a destinar una mayor proporción de su gasto hacia la compra de bienes de consumo, si se compara a hogares donde éstas no son el único ingreso.

Se argumenta, en el mismo estudio, que las remesas tienen un bajo potencial económico dado que se destinan casi en su totalidad a apoyar el consumo de las familias, y no contribuyen al incremento del ahorro e inversión. Sin embargo, al representar una parte importante de los

---

<sup>42</sup> Díaz E.; (2005).



ingresos de miles de familias, la recepción de las mismas debería de tener un impacto significativo en los niveles de consumo que, recordemos, es el principal componente del PIB.

Es importante mencionar que existen programas cuyo objetivo es promover la inversión de las remesas, como el 2x1 y 3x1, en los que por cada dólar que aporta el migrante para la realización de un proyecto productivo, el Estado aporta dos o tres dólares adicionales. Pese a los esfuerzos realizados por el gobierno, el monto destinado a proyectos productivos sigue siendo muy poco significativo si se compara con el volumen global de remesas.

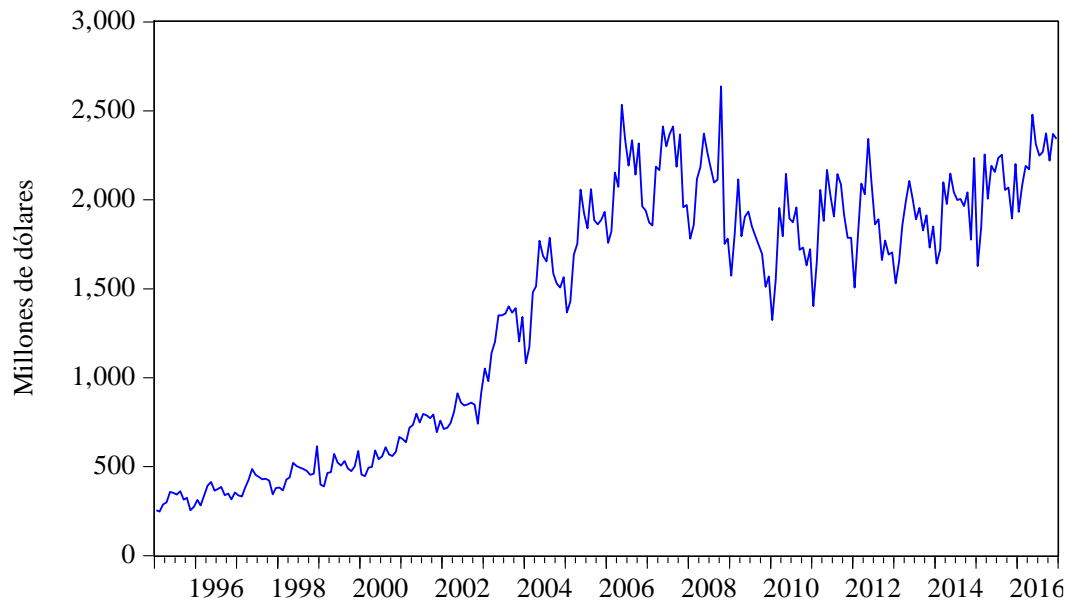
El argumento que se sostiene en el presente es que los gastos de consumo que se financian con remesas son una parte importantísima en el crecimiento del producto –ya que éste es su principal componente- al aumentar la demanda de bienes y servicios, creando así un efecto multiplicador.

Como aspectos negativos, está el que su gasto resulta improductivo pues se destina en su gran mayoría a consumo básico; también, aumenta los niveles de dependencia económica en los hogares receptores, impactando en su capacidad de consumo y ahorro. El crecimiento económico que generan las remesas depende completamente de que se mantenga el flujo migratorio con sus consecuentes implicaciones negativas, generando una mayor dependencia y vulnerabilidad a condicionantes externas.

Las remesas representaron únicamente el 0.48% del PIB nacional en 1995, en el 2000 pasó el umbral del 1%, para 2003 rebasaron el 2% y en los últimos años se han situado alrededor del 2.5% con una tendencia ascendente año tras año.

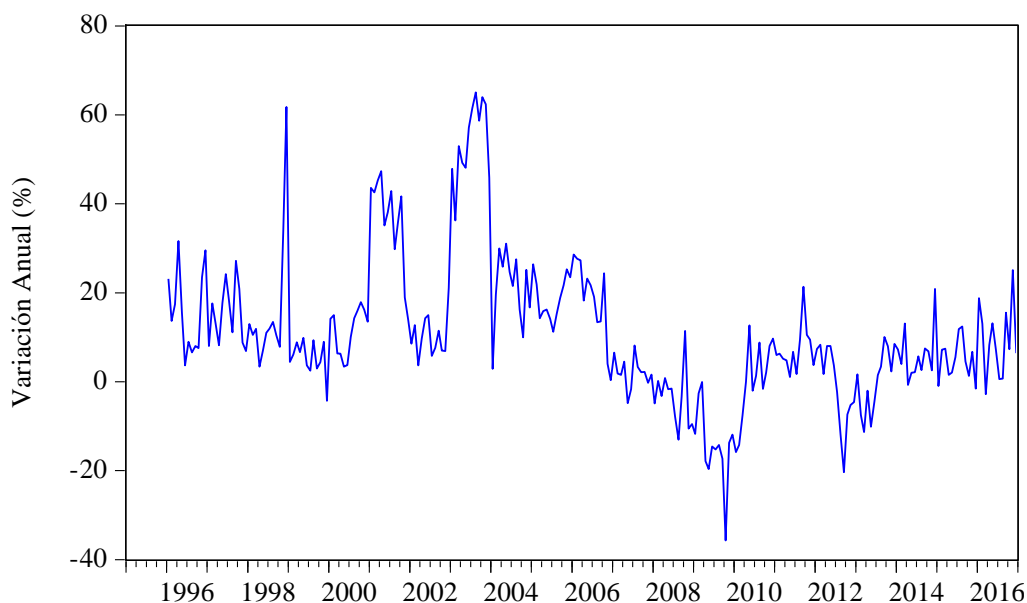
En contraste, el porcentaje de hogares que recibe remesas ha mostrado una tendencia decreciente año con año, al pasar de 7.1% en 2006, a 4.8% en 2016.

La serie a utilizar para el análisis empírico consta de observaciones mensuales que van de 1995 a 2016, contabilizadas en millones de dólares. Su promedio es de 1,390.49 millones de dólares, alcanzando su nivel máximo en octubre de 2008 (2,637.71 millones de dólares) y el mínimo (de 248.06 millones) en febrero de 1995.



**Gráfica 16.** *Flujos de remesas hacia México.* Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México.

La tasa de crecimiento más alta se presenta en agosto de 2003, con un incremento de 65.0%; en contraste, la caída más grande (- 35.7%) se presenta en octubre de 2009. Su tasa de crecimiento media anual es de 11.1%.



**Gráfica 17.** *Tasa de crecimiento de remesas hacia México.* Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

En los últimos 15 años, México aportó entre el 40 y 50% del total de remesas que recibió América Latina; pese a esto, dichas transferencias no generan el mismo impacto que en otros países latinoamericanos. En términos per cápita, las remesas son de aproximadamente 220 dólares anuales; una cantidad baja si se compara con otros países, limitando el impacto de éstas.

Durante 2016, las remesas registraron un récord histórico: los ingresos acumulados por concepto de remesas sumaron 26 mil 993 millones de dólares según datos de Banxico. Lo anterior debido a la debilidad del peso frente al dólar y al fortalecimiento de la economía estadounidense; ambos factores estimularon el envío de remesas a nuestro país. También influyó el proceso electoral en Estados Unidos dado las políticas antiinmigrantes propuestas por Donald Trump, el aumento de la participación de migrantes que envían dinero, y la mejora de las condiciones laborales de los migrantes mexicanos en el mercado laboral norteamericano. En el mismo año, presentaron una tasa de crecimiento anual de 8.9%, siendo esta la mayor desde diciembre de 2006.

Según Banxico, el crecimiento del Producto Interno Bruto en 2016 fue de 2.1%; de éste, el 0.5% es atribuible al ingreso de las remesas al país, confirmando el impacto positivo que poseen sobre el crecimiento de la economía.

Durante agosto de 2017, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público lanzó el programa de servicios financieros dirigido para migrantes “Encuentro con el Sector Cooperativo”; su objetivo es la reducción de los costos de envío de remesas, y la ampliación de sucursales a comunidades remotas, para que la proporción de población receptora de remesas tenga la posibilidad de ampliarse.

### 3. Evidencia Empírica

Venturini (2004) argumenta que las remesas poseen un importante impacto en la distribución del ingreso, en los niveles de vida de las familias receptoras y en el consumo interno. A continuación, se procederá a realizar algunas estimaciones econométricas a través del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con el propósito de contrastar la hipótesis planteada con el comportamiento de algunos datos empíricos de la economía mexicana. Es importante recordar que la hipótesis de la presente investigación argumenta que el flujo de remesas que ingresan a nuestro país tiene un impacto mayor sobre las variaciones que experimenta el consumo privado nacional, que la masa salarial de los trabajadores empleados en el sector formal.

Las series que se utilizarán son:

- 1) El Consumo Privado nacional (*CP*), estimado por el INEGI, dentro de la clasificación de Oferta agregada y utilización total de bienes y servicios.
- 2) El Producto Interno Bruto, estimado por el INEGI.
- 3) Las remesas totales en pesos mexicanos, reportadas por Banco de México.
- 4) La masa salarial de los trabajadores asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social (*WIMSS*)<sup>43</sup>.

Las series se obtuvieron en términos nominales, para posteriormente deflactarlas con el Índice de Precios Implícito del Consumo Privado<sup>44</sup>; su frecuencia es trimestral, y va del primer trimestre de 1996 al cuarto trimestre de 2016.

$$CP = \beta_0 + \beta_1 WIMSS + \beta_2 PIB + \beta_3 Remesas \quad Ec. (3.1)$$

En la ecuación 3.1 se analiza al consumo privado como variable dependiente, en función de la masa salarial de los trabajadores formales, el monto de remesas que ingresa al país, y el PIB nacional. Todas las series se contabilizan en millones de pesos a precios de 2013.

---

<sup>43</sup> La masa se construyó multiplicando el salario diario promedio de los trabajadores asegurados al IMSS (reportado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social), por el número de trabajadores asegurados a esta institución.

<sup>44</sup> El índice es 100 = 2013.

Los coeficientes  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  y  $\beta_3$  muestran el impacto de las variables independientes sobre el consumo privado, que es la variable dependiente.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

- El modelo arroja un valor de  $R^2$  de 0.98. Esto quiere decir que el 98% de las variaciones en el nivel del consumo privado están explicadas por las variables mencionadas con anterioridad.
- Todas las variables muestran una  $t$ -Statistic > 2, lo que significa que las variables independientes, de manera individual, son significativas para la evolución del consumo privado en México. De igual manera, como se planteó de manera teórica, las variables explicativas muestran una relación positiva con el consumo privado; es decir, si la masa salarial, o las remesas, o el PIB presentan un crecimiento, el consumo privado también aumentará.
- La regresión, en conjunto, muestra también un grado alto de significancia pues la probabilidad de no ocurrencia ( $F$ -statistic) es nula.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1150347.	252668.9	4.552783	0.0000
MASASALARIAL	2.610103	1.441989	2.810071	0.0739
PIB	0.508259	0.049526	10.26253	0.0000
REMESAS	3.361354	1.627017	2.065962	0.0419
R-squared	0.980756	Mean dependent var		9330618.
Adjusted R-squared	0.980069	S.D. dependent var		1560498.
S.E. of regression	220307.6	Akaike info criterion		27.48783
Sum squared resid	4.08E+12	Schwarz criterion		27.60043
Log likelihood	-1205.464	Hannan-Quinn criter.		27.53319
F-statistic	1427.007	Durbin-Watson stat		0.971222
Prob(F-statistic)	0.000000			

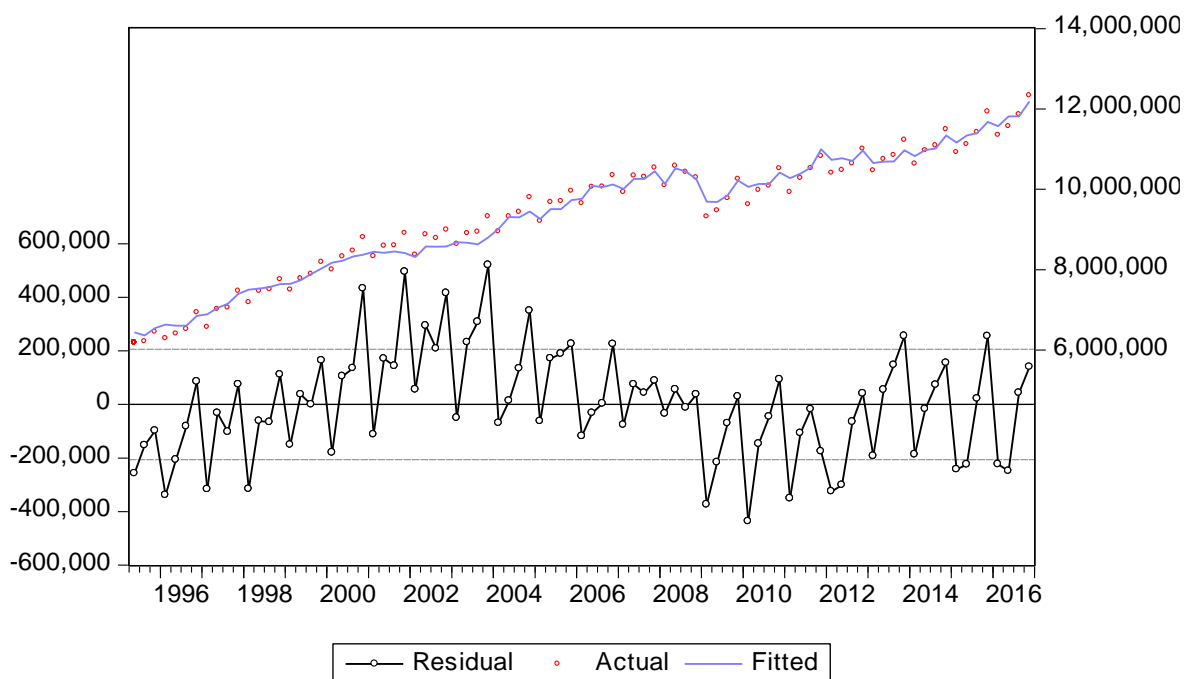
**Tabla 4.** Ecuación 3.1. Fuente: Elaboración propia.

$$CP = 1150347 + 2.61 WIMSS + 0.50 PIB + 3.36 Remesas \quad Ec. (3.2)$$

El impacto de las variables independientes sobre el consumo privado, en México, de 1996 a 2016, se encuentra representado en la ecuación 3.2. Indica que:

- El incremento de un millón de pesos en la Masa Salarial de los trabajadores asegurados al IMSS provocaría un aumento de 2.61 millones de pesos en el Consumo Privado.
- El incremento de un millón de pesos en el PIB representará un aumento de 0.50 millones de pesos en el Consumo Privado.
- El incremento de un millón de pesos en las Remesas que ingresan al país se traducirá en un aumento de 3.36 millones de pesos en el Consumo Privado.

Así, se comprueba la hipótesis principal: el papel que juegan las remesas en la dinámica del consumo privado, además de ser significativa, es la que mayor peso tiene en el crecimiento del mismo (por encima del ingreso que se recibe de manera nacional).



**Gráfica 18.** *Valores estadísticos, estimados y residuales (Ec. 3.1).* Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los residuales<sup>45</sup> del modelo arrojó la siguiente:

- Se cumple el primer supuesto del modelo: el valor esperado de los errores es cero.
- La varianza de los errores es constante, es decir, se comporta de manera homoscedástica. La prueba de White se basa en la bondad del ajuste de regresiones auxiliares, en donde la variable dependiente es el término de error; es el método más general para detectar si los errores tienen un comportamiento homoscedástico. Para esta prueba, la hipótesis nula establece que los errores son homoscedásticos; los resultados indican una probabilidad  $> 0.05$  para todos los casos, llevando al no rechazo de la hipótesis nula.

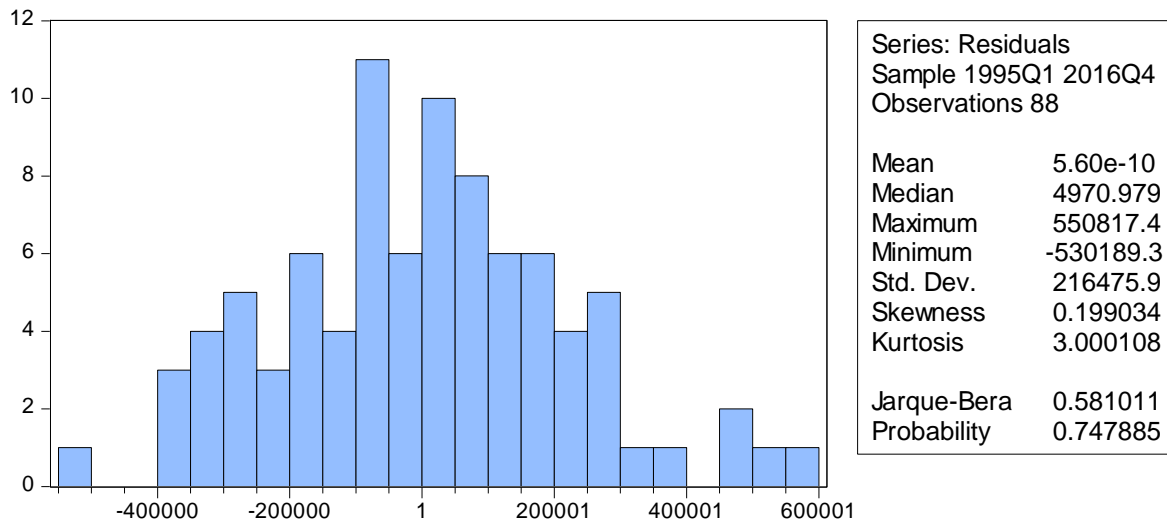
F-statistic	2.049294	Prob. F(9,78)	0.0546
Obs*R-squared	16.82890	Prob. Chi-Square(9)	0.0515
Scaled explained SS	15.33460	Prob. Chi-Square(9)	0.0821

**Tabla 5.** Prueba de White (Ec. 3.1). Fuente: Elaboración propia.

- Al aplicar pruebas para la detección de autocorrelación en los residuales, tenemos que el estadístico Durbin-Watson arroja un valor de 0.97; es decir, existe autocorrelación positiva en los errores de la regresión. Lo anterior ocurre porque los errores dependen de sí mismos de manera rezagada; sucede por la estrecha relación que existe entre las variables (dado que el consumo privado es parte del PIB).
- De igual manera, se cumple con el supuesto de comportamiento de los residuales: se distribuyen como una normal. Lo anterior se comprueba a través del estadístico que arroja el test de Jarque-Bera, que considera el tamaño de la muestra, su asimetría y su grado de curtosis: la asimetría de los residuales que arroja este modelo tiende a cero, la curtosis a 3, y el valor de Jarque-Bera es menor a 5.99, por lo que no se rechaza la hipótesis nula de la distribución normal de los errores.

<sup>45</sup> Los residuales resultan de la diferencia existente entre los valores estadísticos y los valores arrojados por la estimación del modelo.





**Gráfica 19.** Comportamiento de los residuales (Ec. 3.1). Fuente: Elaboración propia.

$$\log(CP) = \beta_0 + \beta_1 \log(WIMSS) + \beta_2 \log(Remesas) + \beta_3 \log(TIIE) \quad Ec. (3.3)$$

Al incorporar la tasa de interés al análisis del consumo privado, la ecuación se transforma en una expresión logarítmica debido a que la masa salarial, las remesas y el PIB están expresadas en millones de dólares a precios de 2013, y la TIIE se define como un porcentaje; es decir, las variables no son comparables porque su denominación es distinta y por lo tanto deben transformarse a términos logarítmicos.

Los coeficientes  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  y  $\beta_3$  muestran el impacto de las variables independientes sobre el consumo privado, que es la variable dependiente.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

- El modelo arroja un valor de  $R^2$  de 0.96. Esto quiere decir que el 96% de las variaciones en el nivel del consumo privado están explicadas por las variables mencionadas con anterioridad.
- Todas las variables muestran una  $t$ -Statistic > 2, lo que significa que las variables independientes, de manera individual, son significativas para la evolución del consumo privado. De igual manera, el signo es el esperado: si la masa salarial, o las remesas

presentan un crecimiento, el consumo privado también aumentará; por el contrario, si la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio aumenta, el consumo privado disminuirá pues los agentes preferirán invertirlo para obtener un mayor rendimiento.

- La regresión, en conjunto, muestra también un grado alto de significancia pues la probabilidad de no ocurrencia (*F-statistic*) es nula.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.853769	0.554072	15.97945	0.0000
LOG(MASASALARIAL)	0.537638	0.046002	11.68735	0.0000
LOG(REMESAS)	0.034316	0.014430	2.378030	0.0198
LOG(TIIE)	-0.003218	0.014653	-2.219644	0.8267
R-squared	0.963015	Mean dependent var		16.05216
Adjusted R-squared	0.961628	S.D. dependent var		0.160399
S.E. of regression	0.031420	Akaike info criterion		-4.036278
Sum squared resid	0.078979	Schwarz criterion		-3.920525
Log likelihood	173.5237	Hannan-Quinn criter.		-3.989746
F-statistic	694.3411	Durbin-Watson stat		1.856344
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Tabla 6.** Ecuación 3.3. Fuente: Elaboración propia.

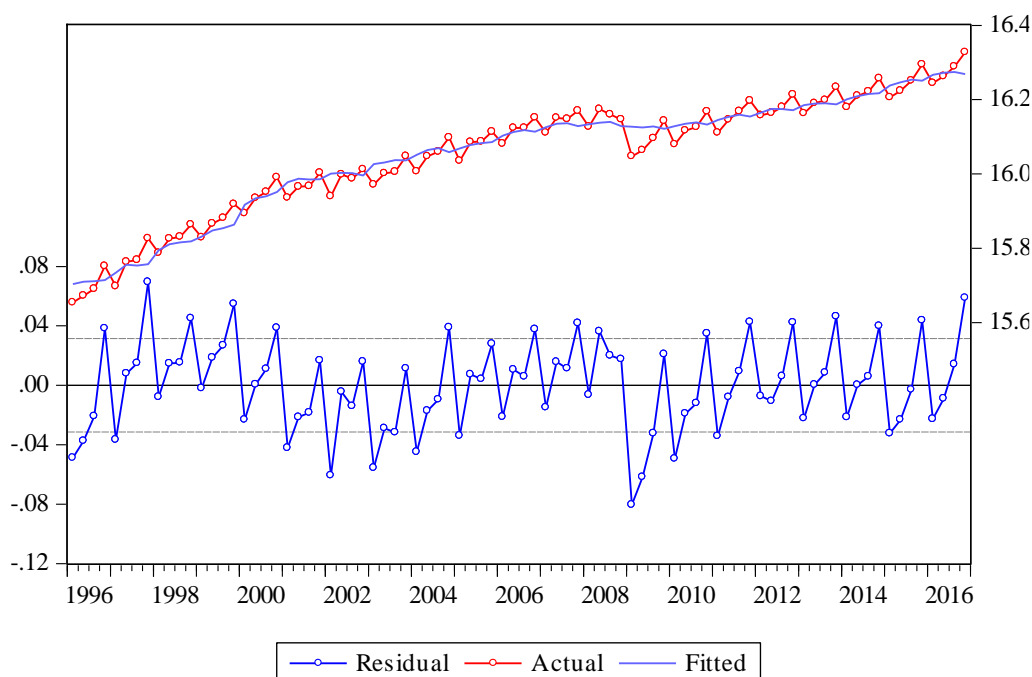
$$CP = 8.85 + 0.53 WIMSS + 0.03 Remesas - 0.003 TIIE \quad Ec. (3.4)$$

El impacto de las variables independientes sobre el consumo privado, en México, de 1996 a 2016, se encuentra representado en la ecuación 3.4. Señala que:

- Un incremento de 1% en la Masa Salarial de los trabajadores asegurados al IMSS, provocaría un aumento de 0.53% en el Consumo Privado.
- El incremento de 1% en las Remesas que ingresan al país, se traducirá en un aumento de 0.03% en el Consumo Privado.
- Por el contrario, un aumento del 1% en la TIIE disminuye el consumo en apenas 0.003%.

Es importante mencionar que, bajo este modelo, la variable que pesa más sobre el consumo privado es la masa salarial, rechazando la hipótesis planteada en la presente investigación.

Sin embargo, la masa salarial real ha presentado un crecimiento de 4.3% promedio anual<sup>46</sup> mientras que las remesas lo hicieron en 17.8%: bajo la lógica anterior, el impacto que tienen las remesas resulta superior debido a que poseen tasas de crecimiento más dinámicas en comparación a la masa salarial.



**Gráfica 20.** *Valores estadísticos, estimados y residuales (Ec. 3.3).* Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los residuales del modelo planteado en la ecuación 3.3 arrojó lo siguiente:

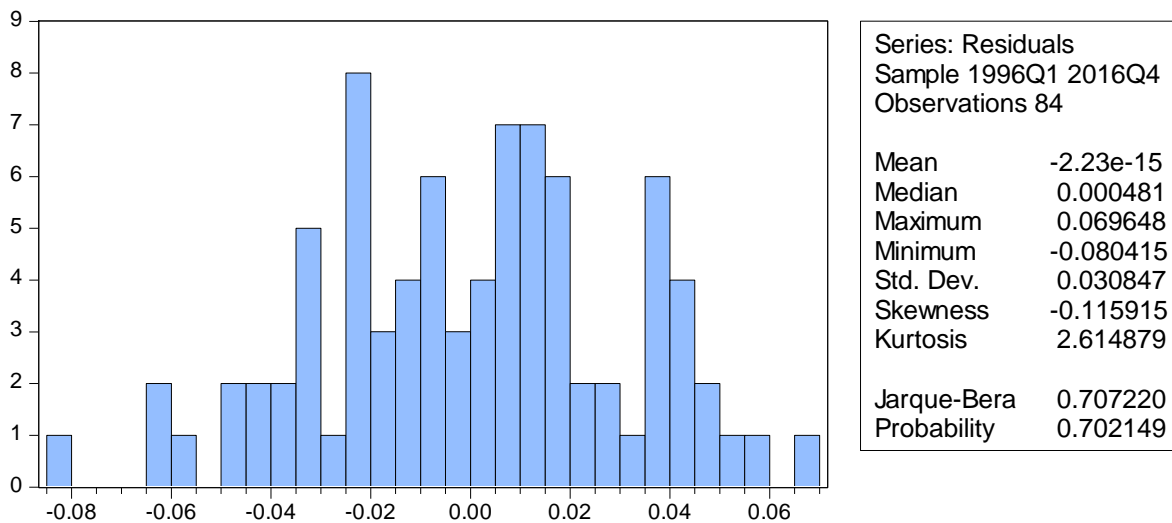
- Se cumple el primer supuesto del modelo: el valor esperado de los errores es cero.
- Los resultados para la prueba de White indican una probabilidad mayor a 0.05 para todos los casos, llevando al no rechazo de la hipótesis nula.

<sup>46</sup> El incremento se deriva de la mayor incorporación de trabajadores al sector formal, no de un aumento significativo del salario real (que ya se estudió en un apartado anterior).

F-statistic	0.804625	Prob. F(9,74)	0.6133
Obs*R-squared	7.487500	Prob. Chi-Square(9)	0.5865
Scaled explained SS	5.483632	Prob. Chi-Square(9)	0.7903

**Tabla 7.** Prueba de White (Ec. 3.3). Fuente: Elaboración propia.

- Al aplicar pruebas para la detección de autocorrelación en los residuales, tenemos que el estadístico Durbin-Watson arroja un valor de 1.85; es decir, existe autocorrelación en los errores de la regresión.
- De igual manera, se cumple con el supuesto de comportamiento de los residuales: se distribuyen como una normal. Según el test de Jarque-Bera la asimetría de los residuales que arroja este modelo tiende a cero, la curtosis es cercana a 3, y el valor del estadístico es menor a 5.99, por lo que no se rechaza la hipótesis nula de la distribución normal de los errores.



**Gráfica 21.** Comportamiento de los residuales (Ec. 3.3). Fuente: Elaboración propia.

Es importante mencionar que el consumo de bienes no duraderos representa el 37.9% del consumo privado total, en promedio, durante el periodo de estudio<sup>47</sup>.

$$\log(CPND) = \beta_0 + \beta_1 \log(WIMSS) + \beta_2 \log(Remesas) + \beta_3 \log(TIIE) \quad Ec. (3.5)$$

El Consumo Privado de Bienes No Duraderos está en función de la masa salarial, las remesas y la tasa de interés; el consumo de bienes no duraderos, la masa salarial y las remesas están expresadas en millones de dólares a precios de 2013, y la TIIE se define como un porcentaje; por lo tanto, el modelo debe expresarse en términos logarítmicos.

Los coeficientes  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  y  $\beta_3$  muestran el impacto de las variables independientes sobre el consumo de bienes no duraderos, que es la variable dependiente.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

- El modelo arroja un valor de  $R^2$  de 0.93. Esto quiere decir que el 93% de las variaciones en el nivel del consumo privado de bienes no duraderos están explicadas por las variables mencionadas con anterioridad.
- Todas las variables muestran una  $t$ -Statistic > 2, a excepción de la TIIE. Lo anterior se explica por la poca penetración del sistema financiero y el bajo impacto de la tasa de interés sobre el consumo privado de bienes no duraderos, que usualmente se consumen con el ingreso corriente de los agentes. De igual manera, el signo es el esperado.
- La regresión, en conjunto, muestra también un grado alto de significancia pues la probabilidad de no ocurrencia ( $F$ -statistic) es nula.

---

<sup>47</sup> El consumo de bienes duraderos representa alrededor del 7.8%, y el de bienes semi duraderos ronda el 8.2%.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.269830	0.810641	10.20160	0.0000
LOG(MASASALARIAL)	0.460238	0.067303	6.838272	0.0000
LOG(REMESAS)	0.903333	0.021113	4.278669	0.0001
LOG(TIIE)	-0.008478	0.021438	-0.395471	0.6935
R-squared	0.932187	Mean dependent var		15.08969
Adjusted R-squared	0.929644	S.D. dependent var		0.173310
S.E. of regression	0.045970	Akaike info criterion		-3.275218
Sum squared resid	0.169057	Schwarz criterion		-3.159465
Log likelihood	141.5592	Hannan-Quinn criter.		-3.228686
F-statistic	366.5738	Durbin-Watson stat		1.473390
Prob(F-statistic)	0.000000			

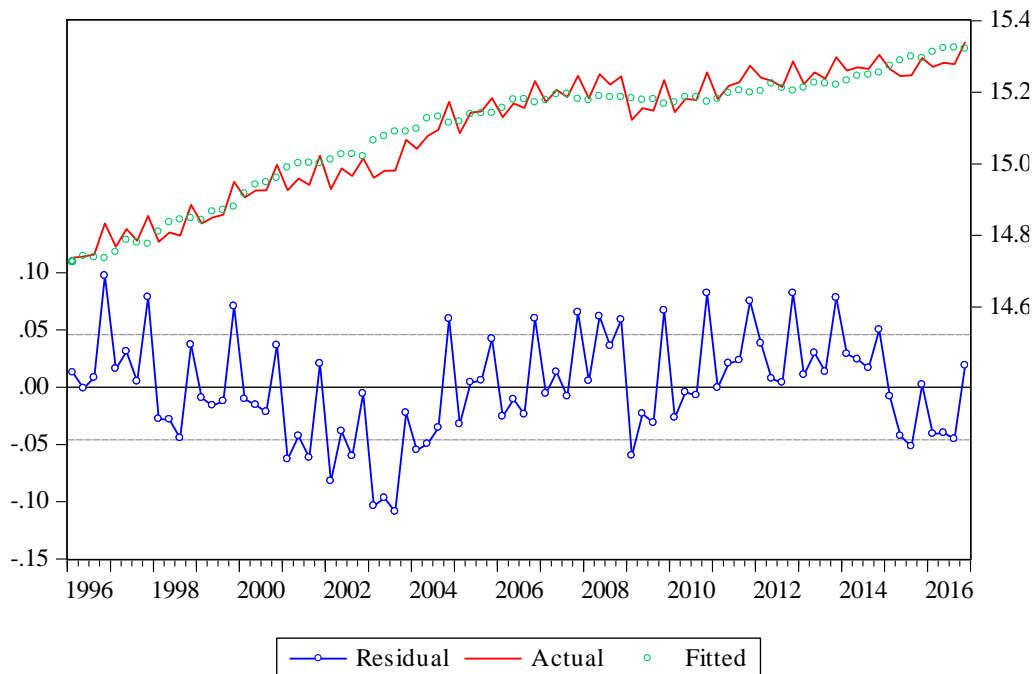
**Tabla 8.** Ecuación 3.5. Fuente: Elaboración propia.

$$CPND = 8.26 + 0.46 WIMSS + 0.90 Remesas - 0.008 TIIE \quad Ec. (3.6)$$

El impacto de las variables independientes sobre el consumo privado, en México, de 1996 a 2016, se encuentra representado en la ecuación 3.6. Señala que:

- Un incremento de 1% en la Masa Salarial de los trabajadores asegurados al IMSS, provocaría un aumento de 0.46% en el Consumo Privado de bienes No Duraderos.
- El incremento de 1% en las Remesas que ingresan al país, se traducirá en un aumento de 0.9% en el Consumo Privado de bienes No Duraderos.
- Por el contrario, un aumento del 1% en la TIIE disminuye el consumo en apenas 0.008%. Esta variable no es significativa para el consumo de bienes no duraderos, dado que tampoco

Bajo este modelo, la variable que pesa más sobre el consumo privado de bienes no duraderos son las remesas, aceptando la hipótesis que se plantea. La mayor parte del dinero que ingresa al país en forma de remesas es utilizado para satisfacer las necesidades básicas de los receptores, es decir, bienes de consumo no duradero.



**Gráfica 22.** Valores estadísticos, estimados y residuales (Ec. 3.5). Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los residuales del modelo planteado en la ecuación 3.5 arrojó la siguiente:

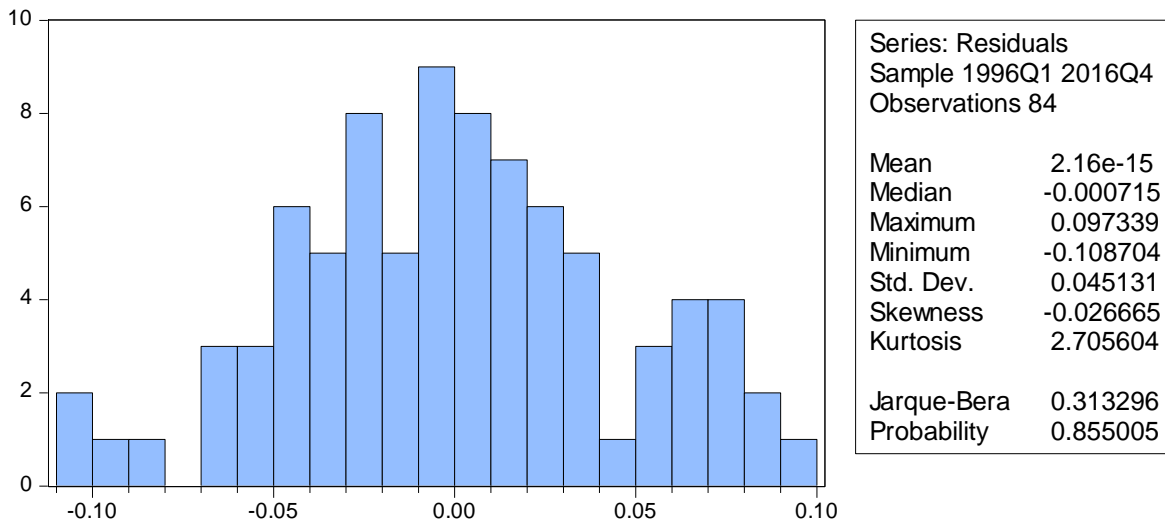
- Se cumple el primer supuesto del modelo: el valor esperado de los errores es cero.
- Los resultados para la prueba de White indican una probabilidad mayor a 0.05 para todos los casos, llevando al no rechazo de la hipótesis nula.

F-statistic	1.183378	Prob. F(9,74)	0.3183
Obs*R-squared	10.56857	Prob. Chi-Square(9)	0.3064
Scaled explained SS	8.174962	Prob. Chi-Square(9)	0.5166

**Tabla 9.** Prueba de White (Ec. 3.5). Fuente: Elaboración propia.

- Al aplicar pruebas para la detección de autocorrelación en los residuales, tenemos que el estadístico Durbin-Watson arroja un valor de 1.47; es decir, existe autocorrelación.

- De igual manera, se cumple con el supuesto de comportamiento de los residuales: se distribuyen como una normal.



**Gráfica 23.** Comportamiento de los residuales (Ec. 3.5). Fuente: Elaboración propia.

A continuación, el consumo de servicios se representará con la siguiente ecuación:

$$CP \text{ Servicios} = \beta_0 + \beta_1(WIMSS) + \beta_2(Remesas) \quad Ec. (3.7)$$

El Consumo de Servicios está en función de la masa salarial y las remesas; estas variables están expresadas en millones de dólares a precios de 2013; el consumo de servicios representa el 46.1% del consumo privado total, en promedio, durante el periodo de estudio.

Los coeficientes  $\beta_0$ ,  $\beta_1$  y  $\beta_2$  muestran el impacto de las variables independientes sobre el consumo de servicios, que es la variable dependiente.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

- El modelo arroja un valor de  $R^2$  de 0.96. Esto quiere decir que el 96% de las variaciones en el nivel del consumo privado de servicios están explicadas por las variables mencionadas con anterioridad.



- Ambas variables muestran una  $t$ -Statistic > 2; es decir, son significativas para el estudio del modelo.
- La regresión, en conjunto, muestra también un grado alto de significancia pues la probabilidad de no ocurrencia ( $F$ -statistic) es nula.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1995824.	64789.69	30.80466	0.0000
REMESAS	4.533521	0.872794	5.194263	0.0000
MASASALARIAL	6.167650	0.307296	20.07069	0.0000
R-squared	0.962197	Mean dependent var		4383014.
Adjusted R-squared	0.961264	S.D. dependent var		613510.5
S.E. of regression	120748.2	Akaike info criterion		26.27586
Sum squared resid	1.18E+12	Schwarz criterion		26.36268
Log likelihood	-1100.586	Hannan-Quinn criter.		26.31076
F-statistic	1030.848	Durbin-Watson stat		0.317746
Prob(F-statistic)	0.000000			

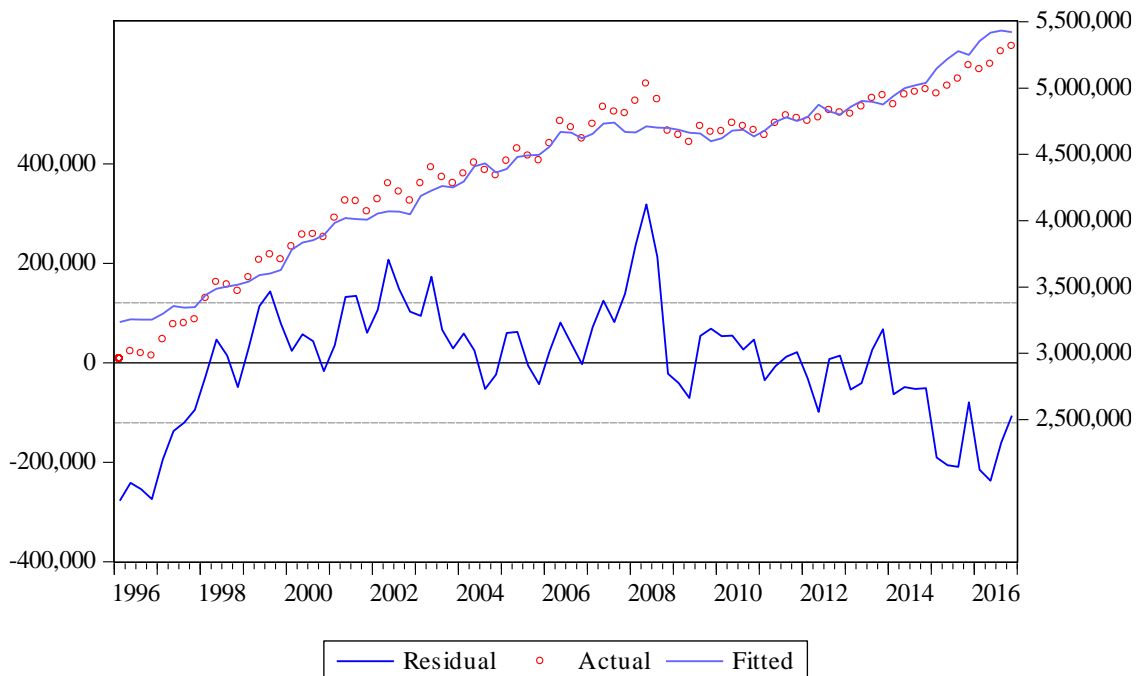
**Tabla 10.** Ecuación 3.7. Fuente: Elaboración propia.

$$CP \text{ Servicios} = 1995824 + 6.16 WIMSS + 4.53 Remesas \quad Ec. (3.8)$$

El impacto de las variables representadas en la ecuación 3.8. Señala que:

- Un incremento de 1 millón de pesos en la Masa Salarial de los trabajadores asegurados al IMSS provocaría un aumento de 6.16 millones de pesos en el Consumo Privado de Servicios.
- El incremento de 1 millón de pesos en las remesas que ingresan al país se traducirá en un aumento de 4.53 millones de pesos en el Consumo Privado de Servicios.

Como se mencionó con anterioridad, pese a que el impacto de las remesas sobre el consumo privado de servicios es menor, el dinamismo que esta variable presenta aumenta su efecto sobre los niveles de consumo.



**Gráfica 24.** Valores estadísticos, estimados y residuales (Ec. 3.7). Fuente: Elaboración propia.

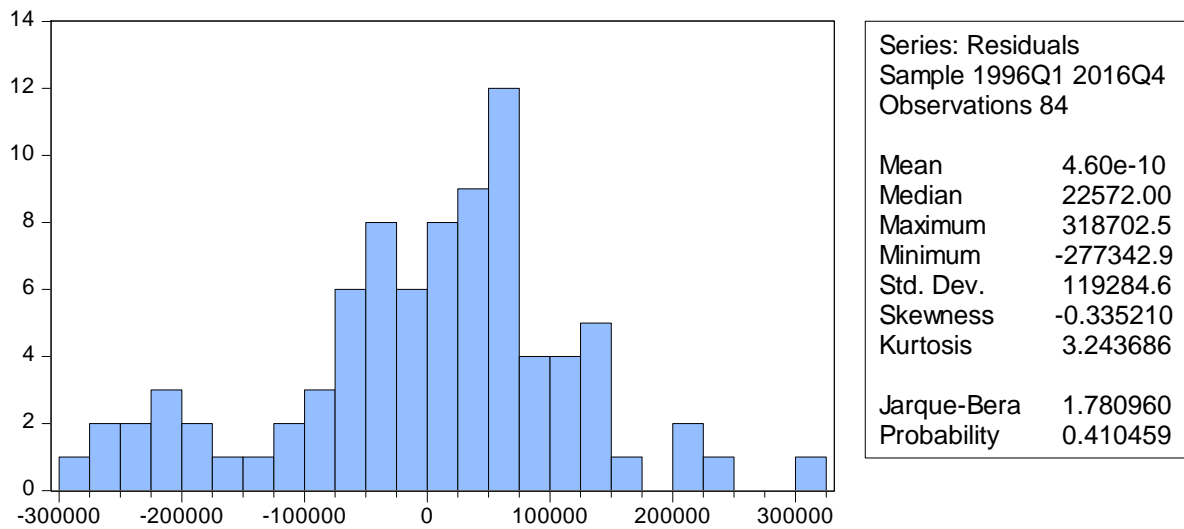
El análisis de los residuales del modelo planteado en la ecuación 3.7 arrojó la siguiente:

- Se cumple el primer supuesto del modelo: el valor esperado de los errores es cero.
- Los resultados para la prueba de White indican una probabilidad menor a 0.05 para todos los casos, llevando al rechazo de la hipótesis nula: los errores se comportan de manera heteroscedástica.

F-statistic	5.754141	Prob. F(5,78)	0.0001
Obs*R-squared	22.63485	Prob. Chi-Square(5)	0.0004
Scaled explained SS	23.61138	Prob. Chi-Square(5)	0.0003

**Tabla 11.** Prueba de White (Ec. 3.7). Fuente: Elaboración propia.

- El estadístico Durbin-Watson arroja un valor de 0.31; es decir, existe autocorrelación positiva.
- De igual manera, se cumple con el supuesto de comportamiento de los residuales: se distribuyen como una normal.



**Gráfica 25.** *Comportamiento de los residuales (Ec. 3.7).* Fuente: Elaboración propia.

## 4. Conclusiones

El consumo privado resulta de fundamental importancia al ser el principal dinamizador del Producto Interno Bruto de una nación. Como estudiamos durante el capítulo 1 y, a través de un ejercicio de contabilidad del crecimiento, el consumo privado es el elemento de la demanda agregada que posee un mayor aporte sobre el PIB, al aportar aproximadamente dos terceras partes del dinamismo del producto; es importante mencionar que el sector externo contribuye con una tercera parte. La formación bruta de capital fijo representa únicamente 0.2 del crecimiento del PIB y se ha mantenido estancada durante veintidós años; lo mismo sucede con el consumo de gobierno.

Dentro del consumo privado, el consumo total de bienes nacionales supera de manera significativa al consumo total de bienes importados (90% del total de los bienes consumidos en México son nacionales, en promedio). Lo que más consumen los mexicanos son servicios y bienes no duraderos; ambos muestran una tendencia al alza en el periodo que va de 1996 a 2016. Según datos del INEGI, cerca del 60% de las familias mexicanas destinan alrededor del 65% de su ingreso en bienes de primera necesidad (no duraderos). A medida que aumenta el ingreso, el gasto se diversifica en bienes semi duraderos, duraderos y servicios.

A lo largo de la presente investigación se ha estudiado el impacto de diversas variables, tales como el salario (del sector formal), la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio, y principalmente, las remesas, sobre el consumo privado. Lo anterior se realizó a través del estudio de numerosas teorías del consumo, tales como la teoría keynesiana del consumo, el ciclo vital, y la teoría del ingreso permanente de Friedman.

La hipótesis principal plantea la relevancia de las remesas en la dinámica de crecimiento del consumo privado.

La hipótesis anterior se basa en tres argumentos, principalmente:

1. El salario real de los trabajadores pertenecientes al sector formal ha permanecido estancado durante las últimas décadas (como ya se demostró con anterioridad),

mientras que el consumo privado ha ido en aumento, a la vez que presenta un comportamiento sólido y estable.

2. La penetración crediticia en México es muy baja, por lo que el acceso a métodos de financiamiento no resulta tangible para una gran parte de la población.
3. El fenómeno migratorio en nuestro país -desgraciadamente- continúa en aumento, a la vez que las oportunidades laborales para los migrantes (especialmente en Estados Unidos) se han ampliado en los últimos años; esto, aunado a la creación de mecanismos más eficientes para la transferencia de remesas, ha incrementado el flujo que se recibe en nuestro país.

A través de un análisis econométrico de Mínimos Cuadrados Ordinarios obtuvimos lo siguiente:

<b>Variable Dependiente</b>	<b>Variables Independientes</b>	<b>Valor de <math>\beta</math></b>	<b>t-Statistic</b>
Consumo Privado (Modelo Líneal)	Masa Salarial	2.61	2.81
	PIB	0.5	10.26
	<b>Remesas</b>	<b>3.36</b>	<b>2.06</b>
	R-squared	0.98	
Consumo Privado (Modelo Log)	<b>Masa Salarial</b>	<b>0.53</b>	<b>11.68</b>
	Remesas	0.03	2.37
	TIIE	-0.003	-2.21
	R-squared	0.96	
Consumo Privado de Bienes No Duraderos (Modelo Log)	Masa Salarial	0.46	6.83
	<b>Remesas</b>	<b>0.9</b>	<b>4.27</b>
	TIIE	-0.0084	-0.39
	R-squared	0.93	
Consumo Privado de Servicios	Remesas	4.53	5.19
	<b>Masa Salarial</b>	<b>6.16</b>	<b>20.07</b>
	R-squared	0.96	

Concluimos que, para el caso del Consumo Privado en función del PIB y las remesas, ésta última variable es la que mayor impacto tiene en el crecimiento del producto: un aumento de un millón de pesos<sup>48</sup> en las Remesas que ingresan al país, se traducirá en un aumento de 3.36

<sup>48</sup> Pesos reales de 2013.

millones de pesos en el Consumo Privado, mientras que un aumento de un millón de pesos en la masa salarial lo haría en únicamente 2.61 millones de pesos.

Lo mismo sucede en el caso del Consumo Privado de Bienes No Duraderos: un crecimiento del 1% en las Remesas que ingresan al país, se traducirá en un aumento de 0.9% en el consumo de estos bienes. Es importante mencionar que el consumo de bienes no duraderos representa al 37.9% del consumo privado total; la mayoría de las remesas que ingresan al país son gastadas en este tipo de bienes. Se demuestra que el consumo privado de bienes no duraderos es impulsado por el crecimiento en el ingreso de remesas a nivel nacional, desplazando a la masa salarial que perciben los trabajadores del sector formal. La TIIE no es significativa, dado el origen de dichas mercancías.

En contraste, para el modelo logarítmico del consumo privado, y para el modelo lineal del consumo privado de servicios, la variable que posee un peso mayor es la masa salarial. En el primer caso, un incremento de 1% en la masa salarial de los trabajadores asegurados al IMSS, provocaría un aumento de 0.53% en el consumo privado; en el segundo caso, un incremento de 1 millón de pesos en la Masa Salarial de los trabajadores asegurados al IMSS provocaría un aumento de 6.16 millones de pesos en el consumo privado de servicios.

Vale la pena mencionar que pese a que la masa salarial juega un papel importante en el crecimiento del consumo privado (según las ecuaciones presentadas con anterioridad), el crecimiento de esta ha sido débil durante las últimas décadas: de 1.3%, en promedio anual; la tasa de crecimiento media anual de las remesas es de 11.1%. Derivado de esto, podemos concluir que el impacto de las remesas en el consumo privado es mayor: su tasa de crecimiento supera a la de la masa salarial y, por ende, a su efecto.

Tomando en cuenta que el consumo privado es el componente más importante del Producto Interno Bruto, seguido de las exportaciones, tenemos que la dinámica de crecimiento económico interna está sujeta, en gran medida, a variables del exterior.

En tiempos recientes, nuestro país ha atravesado por una serie de eventos desestabilizadores provenientes de Estados Unidos; entre ellos destaca la posición anti-inmigrante del presidente Donald Trump, y la implementación de políticas comerciales proteccionistas para

este país. La primera medida pone en riesgo potencial al envío y recepción de remesas a través de dos vías:

1. Limitando los flujos que envían los migrantes hacia México.
2. Una disminución de los flujos causada por las deportaciones que pudiesen realizarse.

En la actualidad, los montos que ingresan al país bajo este concepto han alcanzado niveles récord debido a que los migrantes hacen transferencias por mayores montos y con mayor frecuencia, dada la incertidumbre que los rodea.

Es importante considerar que una disminución en los montos que se reciben tendría un impacto negativo en los niveles de consumo privado por todas las razones mencionadas con anterioridad; consecuentemente, la desaceleración del consumo privado actuará como un lastre para el crecimiento del PIB.

Asimismo, la implementación de políticas comerciales proteccionistas en Estados Unidos representa una amenaza para el segundo motor económico del país: el sector externo. La crisis de 2008 demostró la gran dependencia que posee el sector exportador mexicano con Estados Unidos; cualquier evento o medida que obstaculice la relación comercial entre estos dos países causará una ralentización en el crecimiento económico nacional.

En resumen, las variables que más contribuyen al crecimiento del producto nacional (el consumo privado y el sector externo) dependen de la dinámica del exterior, principalmente de Estados Unidos. Este modelo no es sostenible en el largo plazo, pues vuelve a la economía nacional muy frágil ante impactos internacionales en un mundo globalizado, sin mencionar la dependencia económica que genera hacia nuestro vecino del norte.

De aquí surge la importancia de contar con un aparato productivo interno eficiente y competitivo, y con un mercado interno cuya solidez resida en mejores niveles salariales, así como un sector laboral formal más amplio que permita generar un crecimiento sostenido del PIB de México.

## Bibliografía

Adelman, Taylor (1990); “Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico”, *Journal of Development Studies* 26; p.p. 387-407.

Altvater, Mahnkopf (2002); *“Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la Globalización”*, Siglo Veintiuno Editores.

Carbajal de Nova, Goicoechea (2014); *“Consumo privado por origen y componente: efectos ingreso y precio para México”*, *Investigación Económica*, Núm. 289, vol. LXXIII, p.p. 111-139.

Cárdenas (1996); *“La política económica en México, 1950-1994”*, El Colegio de México.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 123.

Díaz González (2005); *“Ahorro e inversión en los hogares receptores de remesas en México”*. En *“Remesas y Desarrollo en México”*; Aguirre Ochoa y Pedraza Rendón (coord.), Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, El Colegio de Tlaxcala A.C.

Fitzgerald (2007); *“Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico: una visión crítica”*, *Revista Principios*, núm. 1, pp. 5-28.

Friedman (1957); *“A theory of the consumption function”*, Princeton University Press.

Fuji-Gambero, García-Ramos (2016); *“Las exportaciones de México, Corea y China como generadoras de divisas y de ingreso interno”*, *revista de Economía Mexicana*, anuario UNAM, número 1.

Gaspar Olvera (2012); *“Migración México-Estados Unidos en cifras (1990-2011)”*, *revista Migración y Desarrollo*, vol. 10, núm. 18, p.p. 101–138.

Gurley, Shaw (1955); *“Financial aspects of economic development”*, *American Economic Review*, núm. 45.



Lequiller, Blades (2014); *“Understanding National Accounts”*, segunda edición, OCDE.

Lozano (2015); *“Reporte de Investigación 126. El salario mínimo: un crimen contra el pueblo mexicano”*, Centro de Análisis Multidisciplinario, Universidad Nacional Autónoma de México.

Marshall, Alfred (1890); *“Principles of Economics”*.

Marx (1867); *“El Capital”*.

Mill (1848); *“Principios de economía política”*.

Modigliani, Ando (1986); *“Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations”*, American Economic Review.

Ricardo (1817); *“Principios de economía política y tributación”*, capítulo 5: Sobre los Salarios.

Rodríguez Espinosa, Castillo Ponce (2009); *“Empleo, productividad y salarios en México: Un análisis de corto y de largo plazo para el sector manufacturero”*, EconoQuantum, Vol. 5, Núm. 2.

Schumpeter, J. (1912); *“The Theory of Economic Development”*, Harvard University.

Tello (2007); *“Estado y desarrollo económico: México 1920-2006”*; Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, p.p. 735-738.